

با حضور رئیس جدید هیأت مدیره

گردهمایی مدیران بیمه البرز برگزار شد



گردهمایی مدیران و رؤسای شعب استان تهران با حضور سیدمحمدرضا میریلوآسانی، رئیس جدید هیأت مدیره، سیدرسول تاجدار مدیرعامل، اعضای هیأت مدیره، مدیران و رؤسای شعب تهران برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی، مدیرعامل بیمه البرز در این گردهمایی با اشاره به سوابق رئیس جدید هیأت مدیره از جمله تحصیلات آکادمیک در رشته ریسک و تسلط بر مباحث مربوط به انرژی ابراز امیدواری کرد: حضور دکتر میریلوآسانی منشأ خیر و برکت برای شرکت باشد.

سیدرسول تاجدار درباره تغییرات اخیر در ترکیب هیأت مدیره، گفت: تغییرات ذات فعالیت تجاری است و بیمه البرز هم پس از خصوصی شدن براساس قانون تجارت اداره می شود پس باید به حقوق سهامداران احترام بگذاریم و تا زمانی که مسئولیت داریم وظایفمان را به بهترین شکل انجام دهیم.

وی ادامه داد: مسائل اخیر روی داده در اقتصاد کلان کشور به ویژه تغییرات نرخ ارز آثار سوئی بر شرکت های تجاری گذاشته است که باید با اتخاذ سیاست های مناسب بتوانیم این شرایط را با سربلندی پشت سر بگذاریم.

مدیرعامل اعلام کرد: خوشبختانه بیمه البرز با وجود این شرایط سخت، امسال ۳۰ درصد رشد تولید حق بیمه داشته است. وی افزود: البته بیمه البرز به دنبال جذب پورتفوی به هر قیمتی نیست و مدیران و روسای شعب باید در پذیرش ریسک نهایت دقت را داشته باشند تا شرکت دچار خسران نشود. مدیرعامل درباره تأثیر تغییرات نرخ ارز بر فعالیت شرکت های بیمه، توضیح داد: براساس تصمیم بانک مرکزی، در سال جاری ارز با نرخ مبادله ای به شرکت های بیمه تعلق نمی گیرد و چنانچه با کمبود ارز مواجه شویم باید به بازار ثانویه که عمدتاً شرکت های پتروشیمی هستند مراجعه کنیم.

وی ادامه داد: به همین خاطر در صدور بیمه نامه های ارزی باید با درایت عمل

کرد و نسنجیده و بدون تحلیل ریسک بیمه نامه ای صادر نشود چون منافع همه ذینفعان به خطر می افتد. وی افزود: تأثیر منفی دیگر افزایش نرخ ارز در بخش بیمه های خودرو و ثالث است چون در بیمه های شخص ثالث، نرخ بیمه نامه از سوی دولت تعیین شده برای سال جاری و هیچ افزایش قیمتی دیگر نخواهیم داشت ولی دستمزدها و قطعات خودرو به تبع افزایش نرخ ارز، افزایش قیمت داشته و خواهد داشت.

وی خطاب به مدیران و روسای شعب تهران که در جلسه معارفه حضور داشتند، گفت: باید بدهکاران سنواتی غیرقابل وصول را کاهش دهیم البته بیشتر موارد غیرقابل وصول به صورت کنسرسیومی است که لیدر آنها بیمه ایران است که باید پیگیری کند.

تاجدار افزود: وظیفه مدیران ستادی، تعیین استراتژی و برنامه برای شعب است و فعالیت های اجرایی برعهده روسای شعب است. مدیرعامل با اشاره به شرایط حساس اقتصادی کنونی گفت: هیأت مدیره شرکت تمام تلاش خود را می کند تا به حقوق و دستمزد کارکنان متناسب با شرایط تورمی کشور رشد کند و بر همین اساس علاوه بر افزایش قانونی هرساله حقوق و دستمزد، هیأت مدیره بازبینی مجدد کرد و از افزایش مجدد حقوق و دستمزد با رویی گشاده حمایت کردند.

در ادامه جلسه، سیدمحمدرضا میریلوآسانی، رئیس هیأت مدیره از هیأت مدیره، مدیرعامل، مدیران و روسای شعب بیمه

البرز به خاطر عملکرد خوبشان در چندین سال گذشته قدردانی و تأکید کرد: همیشه بیمه البرز جزو بهترین های صنعت بیمه کشور بوده که این امر جز با تلاش همه کارکنان شرکت میسر نبود. وی افزود: دو رشته زیان ده بیمه خودرو و درمان در سه سال گذشته ۸۰ درصد میانگین حق بیمه تولیدی صنعت بیمه کشور را تشکیل داده است و شرکت هایی که سهمشان در این دو رشته بیش از ۸۰ درصد بوده وضعیت سهمناکی در صنعت بیمه کشور دارند اما خوشبختانه طی سال های ۱۳۹۳ تا ۹۵ سهم این دو رشته از پورتفوی بیمه البرز ۶۹ تا ۷۳ درصد بوده که بهترین نسبت را در مقایسه با سایر رقبا دارد.

رئیس هیأت مدیره بیمه البرز همچنین گفت: بیمه البرز پس از شرکت بیمه ایران که دولتی است بیشترین سهم را در رشته نفت، گاز و پتروشیمی دارد. وی از کمبود نیروی انسانی متخصص در این رشته ها انتقاد کرد و گفت: متأسفانه همین اندک متخصصان رشته بیمه های انرژی هم در شرف بازنشستگی هستند و جایگزین مناسبی برای آنها وجود ندارد. وی در همین راستا از هیأت مدیره شرکت درخواست کرد: برگزاری دوره های آموزشی مدون و مداوم در رشته های دیگر به جز خودرو و درمان جزو برنامه های شرکت قرار گیرد تا بتوانیم همه رشته های بیمه ای را تقویت کنیم. وی خبر داد: دوره های تخصصی مدیریت ریسک در شرکت به زودی تصویب و اجرا خواهد شد.

تاجدار در گفت و گو با مجله بیمه داری: صنعت بیمه در مسیر مناسبی حرکت می کند و نهاد ناظر در ک درستی از مشکلات این صنعت دارد

۴

بیمه البرز؛ در مسیر شصت سالگی

۱۲

همایش هم اندیشی فرآیند اجرایی قراردادهای بیمه ای سازمان بنادر و دریانوردی و بیمه البرز برگزار شد

۳

در نخستین جلسه هیأت مدیره بیمه البرز پس از مجمع رئیس و نایب رئیس هیأت مدیره انتخاب شدند

سیدمحمدرضا میریلوآسانی به عنوان رئیس هیأت مدیره و سیدرسول تاجدار به عنوان نایب رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل این شرکت انتخاب شدند.

به گزارش روابط عمومی بیمه البرز، پس از برگزاری مجمع عمومی سالانه این شرکت در تیرماه، اعضای هیأت مدیره بیمه البرز پس از تأیید صلاحیت اعضا از سوی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران روز دوشنبه ۱۵ مرداد تشکیل جلسه دادند و سیدمحمدرضا میریلوآسانی، نماینده گروه مالی ملت را به عنوان رئیس هیأت مدیره برگزیدند. این گزارش حاکی است، اعضای هیأت مدیره بیمه البرز همچنین در این جلسه سیدرسول تاجدار، نماینده دولت جمهوری اسلامی ایران را به عنوان مدیرعامل و نایب رئیس هیأت مدیره این شرکت انتخاب کردند.

مدیرعامل بیمه البرز:

توسعه بیمه‌های زندگی رقیبان جدی چون بورس، بانک، سازمان‌های متولی بیمه‌های اجتماعی و تورم را دارد که بازار بیمه‌های زندگی را به شدت کساد کرده است

بیمه البرز در سال ۱۳۹۶ حدود ۵۲ میلیارد تومان به وزارت بهداشت و درمان و حدود ۶/۵ میلیارد تومان به نیروی انتظامی عوارض پرداخت کرده است. محل مصرف عوارض پرداختی وزارت بهداشت طبق قوانین برنامه چهارم و پنجم توسعه درمان فوری و بدون قید و شرط مصدومان حوادث رانندگی است. نیروی انتظامی نیز طبق قوانین بودجه سنواتی باید برای کاهش تصادفات رانندگی اقدام کند و برنامه‌ریزی داشته باشد که در نهایت هر دو به کاهش خسارات رانندگی و کاهش آسیب‌های ناشی از حوادث رانندگی می‌انجامد. علاوه بر این، بیمه البرز با افزایش تعداد مراکز پرداخت خسارت سیار و مکانیزه کردن تمام فعالیت‌های خود تلاش کرده است امکان تقلب و تخلف در این حوزه را تا حد امکان کاهش دهد.

■ **میزان موفقیت دولت در برنامه‌های مرتبط با حوزه بیمه چقدر بوده است؟**
در راستای ایجاد شفافیت و نظارت بر عملکرد بیمه‌گری، بیمه مرکزی موفق شد سامانه هوشمند نظارت الکترونیک بیمه (سنه‌پ) را راه‌اندازی کند و بر اساس ارزیابی سازمان فناوری اطلاعات، رتبه اول ارائه خدمات الکترونیکی در بین ۹۳ سازمان دولتی را کسب کرد. همچنین با اصلاح قانون بیمه شخص ثالث و حذف مالیات بر ارزش افزوده در بیمه‌های درمان و بخشی از بیمه‌های عمر زمینه ارائه خدمات بهتر به بیمه‌گزاران فراهم شده است. علاوه بر این، در یکسال گذشته پیشامدهایی مانند غرق شدن کشتی سانچی، انفجار معدن یورت در استان گلستان، حادثه آتش‌سوزی پالایشگاه تهران، واژگونی اتوبوس دانش‌آموزان هرمزگانی، زلزله در استان‌های غربی کشور و سقوط هواپیمای پرواز تهران - یاسوج شرایط نامطلوبی را برای هموطنان عزیزمان رقم زد که کام همگان را تلخ و ایران عزیز را داغدار کرد. در این حوادث، صنعت بیمه همراه و همگام با دولت و مردم در پوشش حوادث و کاهش آلام مردم سربلند بوده است.

ادامه در صفحه ۳



مسئولیت اجتماعی منشا چه خدماتی برای جامعه بوده است؟

بیمه البرز در این راستا فعالیت‌هایی از جمله ایجاد فرصت اشتغال در سطح شرکت و نمایندگی‌ها، کمک به نهادهای ارائه‌دهنده خدمات اجتماعی و خیریه مانند بهزیستی، کمک به زلزله‌زدگان کرمانشاه را در کارنامه خود دارد.

البته در زلزله کرمانشاه علاوه بر کمک‌های انسان دوستانه با توجه به قراردادهای گروهی بیمه البرز و بنیاد شهید و امور ایثارگران، بانک ملی، بانک کشاورزی و بانک سپه، بیشترین حجم پرونده‌های خسارتی در این حوزه یعنی حدود ۲۵ هزار پرونده متعلق به بیمه البرز بوده که بیمه البرز تلاش کرد به منظور کاهش آسیب‌های مادی ایجاد شده برای هموطنان عزیز، پرداخت خسارت‌ها را تسریع کند.

علاوه بر این، بیمه البرز در سال ۱۳۹۶ حدود ۴۱ میلیارد تومان بابت سهم صندوق تامین خسارت‌های بدنی طبق قانون شخص ثالث پرداخت کرده است که این صندوق به پرداخت خسارت‌های بدنی (جرح، فوت و هزینه‌های پزشکی) وارده به اشخاص ثالث ناشی از حوادث رانندگی و حمایت از آنها در مواردی که راننده مسبب حادثه بیمه‌نامه نداشته یا معلوم نباشد، به‌عهده دارد.

■ **برنامه بیمه البرز برای کاهش خسارت‌ها به‌ویژه در حوزه شخص ثالث چه بوده است؟**

فروش خود را تا حد مجوزهای اعلامی از طرف بیمه مرکزی گسترش دهد. استفاده از فناوری اطلاعات جدید، برون‌سپاری بخشی از خدمات پرداخت خسارت به ارزیابان خسارت مستقل، تلاش در جهت استقرار مدیریت رسیدگی به شکایات و رضایت مشتریان اقدامات دیگری است که در این راستا انجام شده است.

دریافت تندیس نقره‌ای حمایت از مصرف‌کنندگان از سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان برای سه سال متوالی و کسب رتبه اول انفورماتیک بین شرکت‌های بیمه کشور بر اساس اعلام بیمه مرکزی مؤید این ادعاست. بیمه البرز با افزایش سرمایه از محل سود انباشته شده، هم اکنون بالاترین سرمایه را بین شرکت‌های بیمه خصوصی دارد و در آخرین ارزیابی‌های صورت گرفته از سوی بیمه مرکزی، در سطح یک توانگری مالی قرار دارد. همچنین بنابر اعلام سازمان بورس و اوراق بهادار، بیمه البرز به لحاظ کیفیت نشر و اطلاع‌رسانی مناسب در بین شرکت‌های بیمه بورسی، رتبه اول را کسب کرده است. از دیگر افتخارات بیمه البرز در سال ۱۳۹۶، کسب رتبه ۵۶ در بین ۵۰۰ شرکت برتر صنعتی کشور بر اساس اعلام سازمان مدیریت صنعتی و دریافت تندیس طلایی حمایت از کالا و خدمات ایرانی در کنفرانس ملی ساخت ایران است.

■ **بیمه البرز در یک سال گذشته در حوزه**

توسعه بیمه‌های زندگی رقیبان جدی چون بورس، بانک، سازمان‌های متولی بیمه‌های اجتماعی و تورم را دارد که بازار بیمه‌های زندگی را به شدت کساد کرده است.

به‌مناسبت هفته دولت، سید رسول تاجدار، مدیرعامل و نایب رئیس هیات مدیره شرکت بیمه البرز با رسانه‌ها گفت‌وگویی انجام داد که مشروح آن را در ذیل می‌خوانید:

■ **عملکرد بیمه البرز را در یک سال گذشته چگونه ارزیابی می‌کنید؟ آیا عملکرد شرکت با برنامه‌های دولت هم‌راستا بوده است؟**

شرکت بیمه البرز با حدود ۶۰ سال سابقه، همواره جایگاه خود را در بین ۴ شرکت اول بازار بیمه حفظ کرده است. در این میان بیمه البرز تلاش کرده است تا برای حفظ منافع سهامداران، ترکیب فعلی پورتفوی خود را بر مبنای رعایت اصول اخلاق بیمه‌گری تعدیل کند و سهم رشته‌های اختیاری را به‌منظور حمایت از صنایع و فعالان اقتصادی افزایش دهد و در رشته‌هایی مانند باربری، مهندسی و آتش‌سوزی به‌صورت تخصصی فعالیت کند. علاوه بر این، تشویق نمایندگان به فروش بیمه‌های خرد و انفرادی، جذب نمایندگان تخصصی بیمه عمر، طراحی محصول جدید و منحصر بفرد در بیمه‌های عمر و پس‌انداز به‌نام «چترا» که در سال آینده در سطح گسترده به بازار عرضه خواهد شد نیز از جمله اقداماتی است که به‌منظور ارائه خدمات متناسب با نیاز جامعه با جدیت دنبال شده است. بر این اساس، در سال ۱۳۹۶ بیمه البرز توانست پورتفوی هدمند و کنترل شده خود را با تولید حدود ۲۲۰۰ میلیارد تومان حق بیمه، ۱۴ درصد رشد دهد. در بخش خسارت نیز سال گذشته حدود ۱۴۰۰ میلیارد تومان خسارت پرداخت کرد که از این مبلغ حدود ۵۳۰ میلیارد تومان مربوط به بیمه شخص ثالث و حوادث راننده بود.

بیمه البرز تلاش کرده است به‌منظور افزایش رضایت مشتریان و تسهیل دسترسی آنان به خدمات، تعداد شبکه

همایش هم‌اندیشی فرآیند اجرایی قراردادهای بیمه‌های سازمان بنادر و دریانوردی و بیمه البرز برگزار شد

از اجرا شدن طرح بیمه سلامت و افزایش تعرفه‌های درمان افزایش چشمگیری داشت و به ۱۶۰ درصد رسید که برای شرکت‌های بیمه زیان‌ده است.

معاون فنی بیمه البرز با تأکید بر اینکه بیمه البرز با نگاه جلب رضایت مشتری این قرارداد را منعقد کرده است، گفت: به‌واسطه حسن همکاری سال‌های قبل با سازمان بنادر و دریانوردی در واقع این سازمان به خانه خودشان بازگشته‌اند و ادامه این همکاری در گرو اجرای سریع و ایفای تعهدات طرفین است.



همایش هم‌اندیشی فرآیند اجرایی قراردادهای بیمه‌های سازمان بنادر و دریانوردی و بیمه البرز با حضور معاون فنی بیمه البرز، مدیرکل پشتیبانی و رفاه سازمان بنادر و دریانوردی و مدیران این دو سازمان برگزار شد.

احمد صفرزاده، معاون فنی بیمه البرز سازمان‌های بنادر و دریانوردی در هر کشور پشتیبان اقتصاد آن کشور است و در واقع دروازه تجارت هر کشور با دنیا است.

وی افزود: براساس بررسی‌های انجام یافته، بیش از ۹۵ درصد تبادل کالا و مبادلات تجارت بین‌الملل از طریق حمل‌ونقل دریایی و بنادر انجام می‌شود و با توجه به موقعیت سوق‌الجیشی ایران، سازمان بنادر و دریانوردی ایران فارغ از ملاحظات سیاسی چه قبل از پیروزی انقلاب اسلامی و چه پس از آن، نقش برجسته‌ای داشته و به واسطه پتانسیل بالای این سازمان، متولیان و مدیران این سازمان در دوره‌های متفاوت به نحو شایسته آن را مدیریت کرده‌اند.

وی ادامه داد: ایران با ۱۲ کشور از ۱۵ کشور همسایه خود مرز دریایی دارد و ۳ هزار کیلومتر مرز دریایی داریم که

اقتصادی و بازرگانی است اگر انتفاع نباشد توجیهی برای فعالیت وجود ندارد پس هر دو طرف باید نگاه دوسویه به این موضوع داشته باشیم. این قرارداد صرفاً قرارداد بیمه درمان تکمیلی نیست بلکه باید تجمیع پورتنوی انجام شود و رشته‌های دیگر بیمه‌ای را هم شامل شود.

وی تأکید کرد: موفقیت این قرارداد سه‌ساله بین بیمه البرز و سازمان بنادر در گرو نگاه بلندمدت دوسویه است و نباید به این موضوع جزیره‌ای بنگریم و تنها بر اجرای صحیح قرارداد بیمه درمان تمرکز کنیم و از رشته‌های دیگر غافل بمانیم چون ضریب خسارت رشته درمان پس

پتانسیل خوبی است. به‌عبارت دیگر با وجود موانع و محدودیت‌ها به واسطه نیت بدخواهانه دشمنان، ایران به‌عنوان پل بین اروپا و خاورمیانه نقش مهمی ایفا می‌کند. معاون فنی بیمه البرز تأکید کرد: در یک شرایط ایده‌آل اقتصادی و بدون تحریم و محدودیت‌های اعمال شده، ظرفیت بنادر ایران در تجارت بین‌الملل بسیار بالاست و حتی درآمد آن می‌تواند جایگزین درآمد نفتی شود.

وی درباره قرارداد بین بیمه البرز و سازمان بنادر و دریانوردی، توضیح داد: انتفاع منطق هر فعالیت اقتصادی است بنابراین در بیمه‌گری هم که یک فعالیت

وجود اقتصاد دولتی متکی به درآمدهای نفتی، رکود حاکم ناشی از تحریم‌ها، کاهش قیمت نفت و بودجه عمومی دولت منجر به ایجاد مشکلاتی مانند کاهش بودجه پروژه‌های عمرانی و به تبع آن کاهش تقاضا برای بیمه، عدم توانایی پرداخت حق‌بیمه توسط بیمه‌گزاران و به تبع آن افزایش بدهکاران، برای صنعت بیمه شده است. عوامل دیگر مانند فقدان بازار آزاد و رقابتی، عدم وجود تنوع در رشته‌های بیمه‌ای، کمبود دانش فنی مطابق با استانداردهای بین‌المللی در صنعت بیمه، عدم سرمایه‌گذاری و بهره‌گیری کافی از تکنولوژی روز فناوری اطلاعات، عدم وجود شرکت بیمه انکابی مستقل و توانمند و عدم رتبه‌بندی شرکت‌های بیمه به عنوان دلایل کاهش نرخ رشد بازار بیمه مطرح می‌شوند.

شرکت‌های بیمه وجود دارد.

ج) سهم ناچیز بیمه‌های زندگی در ترکیب پورتنوی صنعت بیمه: در اکثر کشورهای دنیا جهت تشویق مردم به خرید بیمه‌های عمر از مشوق‌های مالیاتی استفاده می‌کنند و درآمدهای حاصل از بیمه عمر و حق‌بیمه‌های پرداختی معاف از مالیات هستند. در ایران هرچند اقداماتی در این رابطه صورت گرفته ولی عملیاتی نشده است. علاوه‌براین، در بسیاری از کشورها، تمرکز اصلی فعالیت بیمه‌ای بر دوش شرکت‌های بیمه‌ی تخصصی است. مضاف بر آن، توسعه بیمه‌های زندگی رقیبان جدی چون بورس، بانک، سازمان‌های متولی بیمه‌های اجتماعی و تورم را دارد که بازار بیمه‌های زندگی را به شدت کساد کرده است.

د) نامناسب بودن فضای کسب‌وکار:

■ **به نظر شما دلایل رشد کند تولید بیمه‌نامه در کشور چیست؟**

دلایل رشد کند تولید حق‌بیمه در صنعت بیمه عبارتند از:

الف) بازدهی غیراقتصادی و بسیار پایین صنعت بیمه: بدلیل وضع عوارض و مالیات‌های متعدد، عدم تعیین حق‌بیمه‌ها متناسب با محاسبات فنی، بازدهی صنعت بیمه در مقایسه با بازارهای مالی و سرمایه، بسیار پایین است. بدین ترتیب، سرمایه‌های زیادی جذب صنعت بیمه نمی‌شوند.

ب) عدم تنوع ابزارهای مالی و بازدهی پایین بازار سرمایه: در دنیا صدها نوع ابزار مالی وجود دارد که بازار بورس ایران از آن محروم می‌باشد. علاوه‌براین، طبق آیین‌نامه‌های بیمه مرکزی، محدودیت‌های زیادی برای سرمایه‌گذاری

بقیه از صفحه ۲

■ **به نظر شما بهترین و مهمترین دستاوردهای دولت در سال پیش رو چه خواهد بود؟**

در صورت حل مشکلات سیاسی و به تبع آن برقراری آرامش در فضای کسب‌وکار، شرکت‌های بیمه نیز خواهند توانست در کنار سایر بازارهای مالی، حمایت خود را از فعالان اقتصادی و مردم به درستی انجام دهند و توسعه صنعت بیمه را به ارمغان بیاورند. همچنین، بیمه البرز در نظر دارد با توجه به نگاه مثبت بیمه مرکزی به عنوان نهاد حاکمیتی در زمینه طراحی ابزارهای مالی جدید، با استفاده از حمایت نرم‌افزاری و آیین‌نامه‌های بیمه مرکزی و شورای عالی بیمه به عنوان اولین شرکت بیمه‌ای وارد عرضه اوراق بهادارسازی بیمه شود.

تاجدار در گفت‌وگو با مجله بیمه‌داری:

صنعت بیمه در مسیر مناسبی حرکت می‌کند و نهاد ناظر درک درستی از مشکلات این صنعت دارد



مدیرعامل بیمه البرز در گفت‌وگو با نشریه بیمه‌داری اظهار داشت: خلأ استانداردهای نحوه محاسبه هر یک از ریسک‌های اثرگذار و همبستگی آنها در صنعت بیمه کاملاً مشهود است این کمبود خصوصاً پس از حذف نظام تعرفه‌ای کاملاً محسوس بوده است. ادامه این گفت‌وگو را در پی می‌خوانید:

■ ریسک نقدینگی چیست و چگونه ادبیات آن بر جامعه حاکم است؟

قبل از ورود به بحث و با وجود انتقادات و ایراداتی که در مباحث متفاوت از جمله نظارت‌های علمی و مبتنی بر اصول مالی و خصوصاً پس از حذف تعرفه‌ها می‌توان به صنعت بیمه گرفت، به نظر اینجانب عملکرد صنعت بیمه طی این مدت یک عملکرد قابل قبول است و شایسته است قدردان این صنعت باشیم که توانسته بدون دریافت کوچک‌ترین کمک مالی از دولت، سالانه هزینه بیش از ۱۶ هزار نفر از تلفات حوادث رانندگی و بیش از ۳۸۵ هزار نفر مجروحین این حوادث را پوشش داده و بالغ بر ۱۰۰۰ میلیارد دلار از اموال و دارایی‌های کشور را پوشش دهد و روند آماري نشان از بهبود این عملکرد است. و اما در خصوص سؤال شما باید گفت که ریسک نقدینگی، یعنی اینکه یک شرکت بیمه توانایی ایفای تعهدات خود را نداشته باشد، یعنی ناتوان در:

- پرداخت خسارت
- تامین سرمایه، سود تضمین شده و بازخرید بیمه‌نامه‌های عمر
- پرداخت هزینه‌ها و عوارض قانونی
- پرداخت و تامین سود سهامداران
- سرمایه‌گذاری‌ها

- این نوع ریسک به دو شکل در مؤسسات مالی و شرکت‌های بیمه قابل مشاهده است. ۱- ریسک نقدینگی ناشی از نقدشوندگی دارایی‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها (دارایی‌های سمی) ۲- ریسک نقدینگی ناشی از کمبود وجه نقد برای ایفای تعهدات کوتاه‌مدت

حاکمیت ادبیات نقدینگی بر شرکت‌های بیمه با تکیه بر دو اصل کنترل و آموزش میسر است و این موضوع صرفاً وظیفه نهاد ناظر نبوده و هیأت‌مدیره شرکت نیز باید

که در تجزیه و تحلیل صورت‌های مالی، تجزیه و تحلیل سرمایه در گردش که مشخصاً عوامل مؤثر در تغییرات وضعیت مالی و دلایل افزایش و کاهش وجوه نقد مورد نیاز را بررسی و تحلیل می‌کنند یا در خطرسنجی صورت‌های مالی مشخصاً سودآوری و خطراتی که متوجه اصل سرمایه‌گذاری است را بررسی می‌کنند یا اینکه نسبت‌های نقدینگی و فعالیت را برای تحلیل شرایط توان ایفای تعهدات کوتاه‌مدت و وصول بدهکاران مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دهند. لذا تعریف ادبیات و استانداردهای یکسان در این حوزه از جنبه مقایسه‌ای بسیار مهم و اثرگذار است.

■ اهمیت ریسک نقدینگی چیست؟

گذشته از تفاسیر و نظریات متعدد و متفاوت در خصوص سرمایه شرکت و کاهش آن بر اثر زیان‌های وارد به شرکت، نکته ظریف و قابل توجه این است از نظر ذینفعان، عملاً شرکتی ورشکسته است که توان ایفای تعهدات خود را ندارد (به عبارت دیگر فاقد نقدینگی کافی برای ایفای تعهدات است) و نه الزاماً شرکتی که به دلیل زیان‌های وارده باید در مجمع فوق‌العاده سرمایه خود را تقلیل دهد یا نسبت به افزایش سرمایه اقدام کند. موضوع فوق‌الذکر اهمیت مدیریت صحیح ریسک نقدینگی را نشان می‌دهد.

ریسک نقدینگی به دلیل اهمیت در مدل‌های توانگری مالی نظیر مدل ایالات متحده آمریکا (NAIC) به نام ریسک عدم تطابق دارایی‌ها و بدهی‌ها شناخته می‌شود که توسط نهاد ناظر کنترل می‌شود یا نهاد IAIS با استفاده و کمک فکری و بهره‌گیری از استانداردهای OECD در خصوص کنترل ریسک شرکت‌های بیمه اقدام می‌کند.

در ایران هم نهاد ناظر با درک اهمیت این موضوع آیین‌نامه نحوه محاسبه و نظارت بر توانگری مالی و مؤسسات بیمه را با مینا قرارداد ۴ ریسک (بیمه‌گری، بازار، اعتبار و نقدینگی) در سال ۱۳۹۰ تهیه و تنظیم کرده است. هر چند جای خالی ریسک عملیاتی در این آیین‌نامه کاملاً محسوس است و به علاوه شایسته است که در محاسبات مربوطه،

عملیات و فعالیت‌های ما را تحت تأثیر قرار خواهد داد اما از آنجا که آثار بی‌توجهی به این ریسک گریبانگیر بسیاری از مؤسسات مالی و بانکی شده باید اذعان کرد که نه تنها ادبیات مشترکی وجود ندارد بلکه برخی از آنان با مفاهیم ریسک و انواع آن بیگانه هستند.

■ آیا ادبیات مشترک در حرکت شرکت‌ها

به سمت ریسک نقدینگی اثرگذار است؟ برای پاسخ به این سؤال باید ببینیم که ذینفعان این صنعت چه گروهی یا افرادی هستند. نخستین گروه بیمه‌گزارانی هستند که خسارت دیده‌اند (زبان‌دیدگان) یا استفاده‌کنندگان از مزایای بیمه، به همین ترتیب دولت که بابت مالیات و عوارض از این صنعت تأثیر می‌پذیرد (لازم به توضیح است که در حال حاضر برخی از شرکت‌ها بابت عدم توانایی در پرداخت عوارض به دولت و خزانه بدهکار هستند) لذا به همین ترتیب سهامداران، شبکه فروش و کارکنان صنعت بیمه از عدم مدیریت صحیح ریسک نقدینگی تأثیر می‌پذیرند. در این بین می‌توان به تأکید بیشتری به تأثیرات ریسک نقدینگی بر زبان‌دیدگان، سهامداران و خریداران بیمه‌های عمر و پس‌انداز اشاره کرد لذا ریسک نقدینگی را مشخصاً از دو جنبه: ۱- از نظر ایفای تعهدات کوتاه‌مدت، ۲- از نظر ماهیت و کیفیت سرمایه‌گذاری برای ایفای تعهدات بلندمدت می‌توان مورد بررسی قرار داد و اساساً به دلیل این حساسیت‌ها است

در این خصوص هدف‌گذاری، کنترل و آموزش‌های خاص خود را داشته باشد.

بدیهی است که نهاد ناظر باید با حساسیت کامل در خصوص کنترل و تعیین کیفیت نقدینگی اقدام کند. در این رابطه نهاد ناظر ضمن محاسبه ریسک نقدینگی هر شرکت و صنعت بیمه، باید رابطه این ریسک با سایر ریسک‌ها را محاسبه و تعیین کند. (غالباً به دلیل اهمیت و اثرات این ریسک، ضریب همبستگی آن با ریسک‌های اعتباری و نوسان قیمت یک است)

به نظر می‌رسد خلأ استانداردهای نحوه محاسبه هر یک از ریسک‌های اثرگذار و همبستگی آنها در صنعت بیمه کاملاً مشهود است این کمبود خصوصاً پس از حذف نظام تعرفه‌ای و آزادسازی نرخ‌ها و با توجه به کمبود نیروی انسانی متخصص به تناسب شرکت‌های تازه تاسیس، کاملاً محسوس بوده و اساساً تدوین آیین‌نامه نحوه محاسبه حاشیه توانگری در راستای رفع این نقیصه بوده است که در جای خود به نواقص آن خواهیم پرداخت. لازم به توضیح است که بیان این نقایص به هیچ عنوان نافی ارزش و اثرات بسیار مهم تهیه و تنظیم آیین‌نامه نحوه محاسبه حاشیه توانگری که یک اقدام جسورانه و کاملاً ضروری بود، نیست.

■ آیا اساساً ادبیات مشترکی در حوزه

ریسک نقدینگی بین مدیران ما وجود دارد؟ حقیقت ریسک نقدینگی به عنوان یک تعریف استاندارد در جهان وجود دارد لذا

ضریب همبستگی و Covariance ریسک‌ها هم محاسبه و مدنظر قرار گیرد که از قرار معلوم بیمه مرکزی در حال اصلاح آیین‌نامه مذکور است. لذا با اندکی توجه و به‌رغم ایرادات وارده می‌توان دریافت که نهاد ناظر نسبت به آثار ریسک‌های مختلف بر فعالیت صنعت بیمه، بی‌تفاوت نبوده و محدودیت‌های از قبیل اینکه «هر شرکت حداکثر می‌تواند معادل بر ۲۰ درصد ذخایر و حقوق صاحبان سهام بدون ذخیره خسارت معوق» در یک ریسک (Per risk) سهم بپذیرد یا تدوین آیین‌نامه نحوه محاسبه توانگری که عملاً کنترل کل ریسک‌های پذیرفته‌شده توسط یک شرکت است، بیانگر حساس بودن نهاد ناظر بر کنترل توان ایفای تعهدات یک شرکت است.

■ **گفتید ریسک نقدینگی با ریسک توانگری متفاوت است؛ اما این دو به هم مربوطند. شرکتی که بی‌محابا ریسک می‌پذیرد در شرایط فعلی نقدینگی را تامین می‌کند، اما در آینده ضریب خسارتش بالا می‌رود. این مسئله را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

همانطور که توضیح داده شد ریسک نقدینگی اخص از محاسبات حاشیه توانگری یا حاشیه توانگری اعم از ریسک نقدینگی است، چون در محاسبه حاشیه توانگری ریسک فاکتورهای زیادی مورد محاسبه قرار می‌گیرد. و اما قسمت دوم سؤال شما که مربوط به پذیرش بدون محاسبات علمی و اکچوئری ریسک برای تامین نقدینگی کوتاه‌مدت است. بیمه مرکزی باید با استخراج صورت‌های مالی بر مبنای سال بیمه‌ای و به‌کارگیری روش‌های متفاوت تعیین کسری ذخایر (مثل روش مثلثی) یا استفاده از تجزیه و تحلیل صورت‌های مالی مثل محاسبه سرمایه در گردش، نسبت گردش نقدی و حتی بررسی کیفیت سرمایه‌گذاری‌ها به‌عنوان مکمل محاسبه حاشیه توانگری، اقدام و اثرات ریسک‌های مورد بحث را به حداقل برساند.

■ **می‌خواهیم مصداقی به این مسئله بپردازیم. چه مسائلی می‌تواند ریسک‌های نقدینگی را شفاف کند؟**

به‌نظر می‌رسد علاوه بر محاسبه حاشیه توانگری، عمده‌روشی‌هایی که می‌تواند ریسک نقدینگی موجود در شرکت را نمایان و شفاف کند، تجزیه و تحلیل صورت‌های مالی، بررسی پرونده‌های خسارتی به‌لحاظ تاریخ حادثه، تاریخ صدور حواله و تاریخ پرداخت خسارت،

محاسبه دوره وصول مطالبات، محاسبه نسبت بدهکاران به حق بیمه، محاسبه نسبت بدهکاران سنوالتی به بدهکاران، استخراج جدول تجزیه سنی بدهکاران، بررسی کیفیت دارایی‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها و تحلیل توامان موارد مذکور می‌تواند در شفافیت ریسک نقدینگی مفید و مؤثر باشد، لیکن همانگونه که اشاره شد قبل از همه این اقدامات باید استانداردهای صنعت برای هر یک از موارد مذکور استخراج شود تا بتوان مبنایی صحیح برای مقایسه فراهم آورد.

■ **نقش نهاد ناظر در مدیریت ریسک نقدینگی چیست؟**

هرچند مسئولیت اطلاعات مندرج در صورت‌های مالی، طبق استانداردهای حسابداری با هیأت‌مدیره شرکت است و هیأت‌مدیره شرکت باید با طراحی و اعمال کنترل‌های داخلی مناسب از صحت و سقم اطلاعات و از کفایت نقدینگی برای ایفای تعهدات اطمینان حاصل کند. ولی در صنعت بیمه به‌دلیل ماهیت خاص و نوع فعالیت آنکه عمدتاً ماهیت بلندمدت داشته و اهمیت قابل توجهی دارد، نقش نهاد ناظر بسیار حیاتی است که بتواند از تامین منافع ذینفعان اطمینان حاصل کند لذا به‌صورت نمونه به چندین مورد از نقش‌های اساسی و روش‌های کنترل مستقیم و غیرمستقیم نقدینگی اشاره می‌کنم که تاکنون توسط نهاد ناظر تنظیم و عملیاتی شده است:

- مقررات مربوط به محاسبه ذخایر فنی
- مقررات مربوط به سرمایه‌گذاری‌ها
- محاسبه حاشیه توانگری
- آیین‌نامه مربوط به گزارشگری و افشای اطلاعات مؤسسات بیمه
- آیین‌نامه حاکمیت شرکتی (پیش‌بینی کمیته ریسک، کمیته حسابرسی، کمیته و...)

- تعیین حق بیمه براساس اصول فنی
- محدودیت‌های مربوط به عملیات انکابیی

لذا نهاد ناظر با تنظیم آیین‌نامه‌های مذکور، عملاً اقدامات لازم برای کنترل کفایت نقدینگی و محاسبه ریسک مربوطه را انجام داده است.

■ **آیا صدور بخشنامه کافی است و ضمانت اجرا دارد؟**

به‌طور حتم جواب سؤال شما منفی است و اگر نهاد ناظر صرفاً به صدور بخشنامه یا تنظیم آیین‌نامه بسنده کند، این موضوع از

مصادیق رفع تکلیف است و اصولاً همچنین نبوده و نهاد ناظر حساسیت‌های خاصی در این رابطه داشته و دارد.

لذا برای ضمانت اجرا باید ابزار لازم به جهت نرم‌افزاری (نیروی انسانی متخصص و نرم‌افزارهای مالی مؤثر و تخصصی صنعت بیمه) یا امکانات سخت‌افزاری مناسب فراهم شود به‌عنوان نمونه می‌توان به مواردی به شرح زیر اشاره داشت که نهاد ناظر صرفاً به صدور بخشنامه بسنده نمی‌کند و اقدامات پیگیرانه مؤثری را برنامه‌ریزی کرده، مثل کنترل صورت‌های مالی قبل از ارسال و تحویل به حساب‌رسان، کنترل کفایت ذخایر، کنترل سرمایه‌گذاری‌ها، تفکیک حساب‌ها و سرمایه‌گذاری‌های مربوط به بیمه‌های عمر و کنترل رعایت آنها و... ولی همانطوری که عرض کردم در این زمینه نقیصه‌های فراوانی وجود دارد که باید با تکیه بر علم روز و از همه مهم‌تر تامین کمبود نیروی متخصص در این زمینه توسط نهاد ناظر مرتفع شود.

■ **مهم‌ترین اصل نگاه مدیر است که چقدر به این مسئله اهمیت دهد و مدیریت ریسک را قوی راه‌اندازی کند تا بتواند گزارش جامع ارائه دهد؛ اما وقتی ریسک نقدینگی بالاست نشانگر این است که کمیته را هم نمایشی تشکیل داده است؟**

بنده با عنوان «نمایشی» مخالفم چون اعتقاد دارم اگر کاستی و بی‌توجهی وجود دارد، عمدتاً ناشی از عدم درک اهمیت است، لذا مدیریت انواع ریسک‌ها و از جمله ریسک نقدینگی مستلزم نظارت دائمی هیأت‌مدیره و مدیران ارشد شرکت و دریافت گزارش‌های مقطعی از کنترل و پایش ریسک نقدینگی است و مهم‌تر از همه شرکت باید اطمینان حاصل کند که مفاهیم و اهمیت انواع ریسک و خصوصاً ریسک نقدینگی در تمام سطوح سازمانی نهادینه شده است و برای تحقق و عملیاتی شدن چنین فرایندی، سازمان و شرکت نیازمند تهیه و تصویب برنامه‌های کنترل ریسک نقدینگی در سطح هیأت‌مدیره است.

■ **در دنیای واقعی اینگونه نیست و مدیرعامل نهایتاً بتواند برای مخالفت استعفا بدهد. نظیر آنچه اخیراً رخ داد**

در بسیاری موارد مدیران عامل در مقابل پورتفوهایی که سهامدار می‌آورد گاهی توجه کافی نشان نمی‌دهند و بی‌ملاحظه فقط امضا می‌کنند تجربه نشان داده برای برخی مدیران جذب پورتفوی مهم است درحالی‌که

به ریسک آن توجهی نشان داده نمی‌شود. ■ **مطالب خود را به‌عنوان جمع‌بندی ارائه دهید؟**

آنچه که مسلم است با وجود اقدامات بسیار مفید و مؤثری که خصوصاً در سال‌های اخیر توسط نهاد ناظر انجام پذیرفته اقدامات مذکور به هیچ‌عنوان نمی‌تواند اطمینان معقولی ایجاد کند که ذینفعان صنعت بیمه از حفظ منافع خود مطمئن باشند. این عدم اطمینان هم متأثر از شرایط اقتصاد داخلی و هم شرایط بین‌المللی اقتصاد است. درخصوص شرایط داخلی می‌توان به حذف تعرفه‌ها و عدم پیش‌بینی نظارت‌های مؤثر مالی بعد از آن اشاره داشت یا درخصوص تأثیرات اقتصاد جهانی می‌توان به افزایش هزینه مبادلات بین‌المللی ناشی از بحران‌های ۲۰۰۸ اروپا و ۲۰۱۱ آمریکا اشاره داشت که علاوه بر تحریم‌های بین‌المللی اقتصاد ایران و خصوصاً بخش صنعت بیمه را تحت تأثیر قرار داده است علاوه بر موارد مذکور می‌توان به گزینه‌های محدود سرمایه‌گذاری و ریسک‌های تحمیلی به اقتصاد صنعت بیمه، خصوصاً در بخش ریسک‌های سیستماتیک اشاره داشت، لذا به‌نظر می‌رسد نهاد ناظر وظیفه کنترل کلیه ریسک‌ها را در سطح مسئولیت هیأت‌مدیره شرکت‌ها پیش‌بینی و عملیاتی کند و در این خصوص مرتباً مشابه کنترل بودجه پیش‌بینی شده با عملکرد در زمینه کنترل ریسک‌ها خصوصاً ریسک نقدینگی، انحرافات را با دریافت و تهیه گزارشات تحلیلی رصد کند، این اقدامات جز با برنامه‌ریزی و جذب نیروهای متخصص و کارآمد و بهره‌مندی از تجربه و تخصص جهانی، میسر و امکان‌پذیر نیست به‌نظر می‌رسد آموزش کاربردی و تخصصی حلقه مفقوده این فرایند است که متأسفانه هیچ تناسب منطقی بین تعداد شرکت‌های بیمه و تعداد نیروی متخصص وجود ندارد. و به‌نظر بنده، ریسک اخیر یکی از بزرگ‌ترین ریسک‌های ممکن در سطح شرکت‌های بیمه است که می‌تواند کلیه ریسک‌های دیگر را تحت تأثیر قرار دهد. نهایتاً اینکه با وجود انتقادات مذکور، معتقدم صنعت بیمه در مسیر مناسبی حرکت می‌کند و نهاد ناظر درک درستی از مشکلات این صنعت دارد و اقدامات اخیر نهاد ناظر، حکایت از اراده ایشان به رفع مشکلات ساختاری صنعت دارد. ان‌شاءالله که موفق باشند.

پیام مدیر عامل به مناسبت آغاز شصتمین سال فعالیت بیمه البرز

امروز با قدم گذاردن به ۲۸ تیرماه ۱۳۹۷ هجری شمسی، به طور رسمی وارد شصتمین سال از آغاز حضور سرفرازانه شرکت بیمه البرز به صنعت بیمه شدیم. حضوری که از خواست و اراده بزرگ مؤسسان شرکت نشأت گرفت و در گذر ۵۹ سال توانسته از پشتوانه دولت، اشخاص حقوقی و حقیقی بزرگ دیگری نیز در ترکیب سهامداران خود بهره‌مند شود. شرکت بیمه البرز همچون دیگر بنگاه‌های اقتصادی کشور متأثر از فراز و نشیب‌های کشور از جمله پیروزی انقلاب اسلامی و در پی آن ملی شدن صنعت بیمه کشور، جنگ تحمیلی و به دنبال آن تامین و پوشش سرمایه‌های ملی به‌ویژه زیرساخت‌های میهن اسلامی و پس از آن، اعمال تحریم‌های ناجوانمردانه از سوی دشمنان و بدخواهان این مرز و بوم، افت و خیزهای زیادی را تجربه کرده است اما با تکیه بر سرمایه نیروی انسانی متعهد و تلاشگر و فعالیت مبتنی بر تخصص و حرفه‌ای‌گری توانسته است در ۶ دهه فعالیت حرفه‌ای،

اعتماد مشتریان خود را جلب کند و بر همین اساس هم‌اکنون بیمه البرز مشتریانی وفادار دارد که با باور و اعتقاد راسخی که به بیمه البرز دارند بیمه‌گر خودشان را در فراز و نشیب‌ها همراهی کرده‌اند. بی شک، سرمایه بزرگ مشتریان وفادار و ماندگار بیمه البرز حاصل تلاش کارکنان و نمایندگان محترم شرکت از بدو تاسیس است و حضور مشتریان خوب و وفادار بیمه البرز حاصل حسن رفتار و صداقت و تخصص کارکنان خدمت و متعهد از گذشته‌های دور تاکنون است. شرکت بیمه البرز از آغاز تاسیس تاکنون همواره سعی کرده است بهترین خدمات را به هموطنان گرامی عرضه کند و با سرلوحه قرار دادن اصل مشتری‌مداری در برنامه‌ها، اهداف و استراتژی خود، توانسته است رتبه‌های برتری بی‌شماری را در کارنامه خود و برای آیندگان به یادگار بگذارد که از آن جمله می‌توان به کسب مقام اول مشتری‌مداری و جلب رضایت مراجعان طی ۹ سال متوالی در بین تمامی شرکت‌های بیمه اشاره کرد.

امروز خرسندیم که در محافل مختلف کشور از بیمه البرز به‌خاطر عملکرد خوب به‌ویژه پرداخت به‌هنگام خسارت‌ها به نیکی و افتخار یاد می‌کنند. چه در حوادث گذشته دور مثل آتش‌سوزی در بازار بزرگ در دهه ۴۰ شمسی که بیمه البرز با استقرار واحد سیار پرداخت خسارت در محل، چک خسارت را به زیان‌دیدگان نزدیک‌تر مثل حادثه پتروشیمی شازند اراک و زلزله منطقه غرب کشور. کسب رتبه اول شفافیت مالی، رتبه اول انفورماتیک، سطح یک توانگری مالی، شفاف‌ترین شرکت بیمه بورسی از لحاظ کیفیت افشا و اطلاع‌رسانی از دیگر دستاوردهای بیمه البرز در سال‌های گذشته بوده است.

امروز در جشن آغاز شصتمین سال فعالیت بیمه البرز امیدوارم خدمات صادقانه و تلاش مستمر کارکنان و نمایندگان که برای شرکت بیمه البرز

آبرو و اعتبار در عرصه خدمتگزاری و مشتری‌مداری را به همراه آورده است با استعانت از پروردگار متعال در سال‌های پیش رو مستدام باشد. بی شک، کسب رضایت مشتریان و افکار عمومی و مسئولان از طریق التزام به قوانین نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران سر لوحه برنامه‌ریزی‌ها در بیمه البرز خواهد بود و پاسخگویی و شفافیت در مدیریت و اجراء، تعهد همیشگی ما است. اینک در آغاز مسیر شصت سالگی، نام و برند ۶۰ ساله بیمه البرز را ارج بنهیم و با عملکرد خوب خود، برند بیمه البرز را که از گذشتگان به ارث برده‌ایم همچنان خوشنام حفظ کنیم و به آیندگان تحویل دهیم. از پروردگار متعال، توانگری و ماندگاری بیش از پیش شرکت معظم بیمه البرز و سلامتی و بهروزی همه پیشینیان، مشتریان، کارکنان، نمایندگان، سهامداران محترم و خانواده‌های معزز ایشان را خواستارم.

سیدرسول تاجدار
مدیرعامل و نایب‌رئیس هیأت مدیره

گفت‌وگو با امیرغلامحسین باغبانی

صندوق آیین رسالت در آستانه ۲۰ سالگی

کنونی این صندوق گفت‌وگویی انجام داده است که می‌خوانید.

■ هدف از تاسیس صندوق آیین رسالت چه بود؟

این صندوق به همت و تلاش تعدادی از کارکنان بیمه البرز با هدف ارائه خدمات عام‌المنفعه، نشر و ترویج فرهنگ اسلامی و تامین بخشی از نیازهای مالی کارکنان شرکت در قالب اعطای وام بدون بهره تحت عنوان قرض‌الحسنه از طریق دریافت پول‌های ذخیره شده کارکنان که به‌صورت قرض در اختیار صندوق قرار می‌دهند، تاسیس شد.

■ چند نوع وام به اعضا اعطا می‌شود و سقف انواع وام‌ها چقدر است؟

در ابتدای تاسیس صندوق، تنها وام ضروری به اعضا اعطا می‌شد اما هم‌اکنون علاوه بر آن، وام‌های خرید مسکن تا سقف ۵۰ میلیون ریال، ازدواج تا سقف ۵۰ میلیون ریال و وام کارگشایی به‌صورت

حداقل ۱۰ میلیون ریال ۳ ماهه به اعضا اعطا می‌شود.

■ اولویت‌بندی وام‌های اعطایی به چه صورت است؟

اولویت‌بندی وام‌ها براساس تاریخ اتمام وام قبلی، تاریخ درخواست وام جدید است. در موارد ضروری پرداخت وام حتما در جلسه هیأت مدیره صندوق مطرح و ضرورت آن تصویب می‌شود.

■ تعداد اعضا چقدر است؟

از ابتدای تاسیس تاکنون ۱۶۷۰ نفر به عضویت این صندوق درآمده‌اند که از این تعداد ۷۳۸ نفر به دلیل بازنشستگی یا دلایل دیگر تسویه و از صندوق خارج شده‌اند و هم‌اکنون صندوق ۹۳۳ نفر عضو دارد.

■ در سال گذشته چقدر وام به اعضا پرداخت شد؟

در سال گذشته مبلغ ۳۱ میلیارد ریال وام به اعضا اعطا شد.

حضرت علی(ع) فرمودند: اگر خداوند یاری کنی شما را پیروزی می‌گرداند و قدم‌های شما را استوار می‌سازد و کیست که به خدا قرض نیکو دهد تا خداوند چند برابر عطا فرماید و برای او پاداش بی‌عیب و نقصی قرار دهد. درخواست یاری از شما به جهت ناتوانی نیست و قرض گرفتن از شما برای کمبود نیست در حالی از شما یاری خواسته که لشکرهای آسمان و زمین در اختیار اوست بلکه خواسته است شما را بیازماید که کدامیک از شما نیکوکار ترید.

صندوق آیین رسالت بیمه البرز با الهام از این تعالیم اسلامی و با هدف انجام خدمات عام‌المنفعه و نشر و ترویج صفت نیکوی قرض‌الحسنه در سال ۱۳۷۸ تاسیس شد. سیمای البرز در آستانه ۲۰ سالگی صندوق آیین رسالت با امیرغلامحسین باغبانی، مدیرعامل

■ بیمه البرز چه مساعده‌هایی به صندوق کرده است؟

شرکت تاکنون مبلغ یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال بودجه جهت بهبود و ارتقای کمی و کیفی رفاه اعضا و کارکنان شرکت به صندوق مساعدت مالی کرده است. البته در فرایند انجام کار هم مساعدت‌هایی کرده که از آن جمله می‌توان به فرایند پرداخت اقساط وام‌های صندوق به‌صورت کسر از حقوق در هنگام پرداخت حقوق کارکنان اشاره کرد.

■ حسابداری و مدیریت وجوه نقد صندوق به چه صورت است؟

سیستم حسابداری صندوق به‌صورت مکانیزه و به‌روز است و از طریق سیستم اطلاعات حسابداری وام و پس‌انداز انجام می‌شود که جا دارد از کمک‌های آقای فرزبن، مدیر بیمه‌های عمر در طراحی و پیاده‌سازی این سیستم تشکر کنم.

گفت‌وگو با امیرغلامحسین باغبانی

صندوق آیین رسالت در آستانه ۲۰ سالگی

کنونی این صندوق گفت‌وگویی انجام داده است که می‌خوانید.

■ هدف از تاسیس صندوق آیین رسالت چه بود؟

این صندوق به همت و تلاش تعدادی از کارکنان بیمه البرز با هدف ارائه خدمات عام‌المنفعه، نشر و ترویج فرهنگ اسلامی و تامین بخشی از نیازهای مالی کارکنان شرکت در قالب اعطای وام بدون بهره تحت عنوان قرض‌الحسنه از طریق دریافت پول‌های ذخیره شده کارکنان که به‌صورت قرض در اختیار صندوق قرار می‌دهند، تاسیس شد.

■ چند نوع وام به اعضا اعطا می‌شود و سقف انواع وام‌ها چقدر است؟

در ابتدای تاسیس صندوق، تنها وام ضروری به اعضا اعطا می‌شد اما هم‌اکنون علاوه بر آن، وام‌های خرید مسکن تا سقف ۵۰ میلیون ریال، ازدواج تا سقف ۵۰ میلیون ریال و وام کارگشایی به‌صورت

حداقل ۱۰ میلیون ریال ۳ ماهه به اعضا اعطا می‌شود.

■ اولویت‌بندی وام‌های اعطایی به چه صورت است؟

اولویت‌بندی وام‌ها براساس تاریخ اتمام وام قبلی، تاریخ درخواست وام جدید است. در موارد ضروری پرداخت وام حتما در جلسه هیأت مدیره صندوق مطرح و ضرورت آن تصویب می‌شود.

■ تعداد اعضا چقدر است؟

از ابتدای تاسیس تاکنون ۱۶۷۰ نفر به عضویت این صندوق درآمده‌اند که از این تعداد ۷۳۸ نفر به دلیل بازنشستگی یا دلایل دیگر تسویه و از صندوق خارج شده‌اند و هم‌اکنون صندوق ۹۳۳ نفر عضو دارد.

■ در سال گذشته چقدر وام به اعضا پرداخت شد؟

در سال گذشته مبلغ ۳۱ میلیارد ریال وام به اعضا اعطا شد.

گفت‌وگو با امیرغلامحسین باغبانی

صندوق آیین رسالت در آستانه ۲۰ سالگی

کنونی این صندوق گفت‌وگویی انجام داده است که می‌خوانید.

■ هدف از تاسیس صندوق آیین رسالت چه بود؟

این صندوق به همت و تلاش تعدادی از کارکنان بیمه البرز با هدف ارائه خدمات عام‌المنفعه، نشر و ترویج فرهنگ اسلامی و تامین بخشی از نیازهای مالی کارکنان شرکت در قالب اعطای وام بدون بهره تحت عنوان قرض‌الحسنه از طریق دریافت پول‌های ذخیره شده کارکنان که به‌صورت قرض در اختیار صندوق قرار می‌دهند، تاسیس شد.

■ چند نوع وام به اعضا اعطا می‌شود و سقف انواع وام‌ها چقدر است؟

در ابتدای تاسیس صندوق، تنها وام ضروری به اعضا اعطا می‌شد اما هم‌اکنون علاوه بر آن، وام‌های خرید مسکن تا سقف ۵۰ میلیون ریال، ازدواج تا سقف ۵۰ میلیون ریال و وام کارگشایی به‌صورت

حداقل ۱۰ میلیون ریال ۳ ماهه به اعضا اعطا می‌شود.

■ اولویت‌بندی وام‌های اعطایی به چه صورت است؟

اولویت‌بندی وام‌ها براساس تاریخ اتمام وام قبلی، تاریخ درخواست وام جدید است. در موارد ضروری پرداخت وام حتما در جلسه هیأت مدیره صندوق مطرح و ضرورت آن تصویب می‌شود.

■ تعداد اعضا چقدر است؟

از ابتدای تاسیس تاکنون ۱۶۷۰ نفر به عضویت این صندوق درآمده‌اند که از این تعداد ۷۳۸ نفر به دلیل بازنشستگی یا دلایل دیگر تسویه و از صندوق خارج شده‌اند و هم‌اکنون صندوق ۹۳۳ نفر عضو دارد.

■ در سال گذشته چقدر وام به اعضا پرداخت شد؟

در سال گذشته مبلغ ۳۱ میلیارد ریال وام به اعضا اعطا شد.

گفت‌وگو با امیرغلامحسین باغبانی

صندوق آیین رسالت در آستانه ۲۰ سالگی

کنونی این صندوق گفت‌وگویی انجام داده است که می‌خوانید.

■ هدف از تاسیس صندوق آیین رسالت چه بود؟

این صندوق به همت و تلاش تعدادی از کارکنان بیمه البرز با هدف ارائه خدمات عام‌المنفعه، نشر و ترویج فرهنگ اسلامی و تامین بخشی از نیازهای مالی کارکنان شرکت در قالب اعطای وام بدون بهره تحت عنوان قرض‌الحسنه از طریق دریافت پول‌های ذخیره شده کارکنان که به‌صورت قرض در اختیار صندوق قرار می‌دهند، تاسیس شد.

■ چند نوع وام به اعضا اعطا می‌شود و سقف انواع وام‌ها چقدر است؟

در ابتدای تاسیس صندوق، تنها وام ضروری به اعضا اعطا می‌شد اما هم‌اکنون علاوه بر آن، وام‌های خرید مسکن تا سقف ۵۰ میلیون ریال، ازدواج تا سقف ۵۰ میلیون ریال و وام کارگشایی به‌صورت

حداقل ۱۰ میلیون ریال ۳ ماهه به اعضا اعطا می‌شود.

■ اولویت‌بندی وام‌های اعطایی به چه صورت است؟

اولویت‌بندی وام‌ها براساس تاریخ اتمام وام قبلی، تاریخ درخواست وام جدید است. در موارد ضروری پرداخت وام حتما در جلسه هیأت مدیره صندوق مطرح و ضرورت آن تصویب می‌شود.

■ تعداد اعضا چقدر است؟

از ابتدای تاسیس تاکنون ۱۶۷۰ نفر به عضویت این صندوق درآمده‌اند که از این تعداد ۷۳۸ نفر به دلیل بازنشستگی یا دلایل دیگر تسویه و از صندوق خارج شده‌اند و هم‌اکنون صندوق ۹۳۳ نفر عضو دارد.

■ در سال گذشته چقدر وام به اعضا پرداخت شد؟

در سال گذشته مبلغ ۳۱ میلیارد ریال وام به اعضا اعطا شد.

بیمه البرز میزبان نخستین جلسه کمیته درمان انجمن علمی محاسبات بیمه و مالی ایران

بیمه‌شدگان دانست. وی افزود: عضویت انجمن در جامعه بین‌المللی اکچوئرها (IAA) درگاهی برای ورود به دنیای پویای اکچوئری و ابزاری برای ارتباط با سایر انجمن‌ها، تأثیرگذاری برای تدوین آیین‌نامه‌های بین‌المللی و شرکت در کنفرانس‌های بین‌المللی است که می‌تواند مجالی برای استفاده از تجربیات بین‌المللی برای بهینه‌سازی فرایند ارائه خدمات بیمه‌ای در صنعت بیمه باشد.

وی ارتباط با انجمن‌های معتبر دنیا از جمله انگلستان، سوئیس، کانادا و ژاپن را از اهداف آتی انجمن در راستای افزایش اعتبار مدارک ارائه شده از سوی این انجمن برشمرد.

دکتر پاینده، رئیس کمیته تخصصی بیمه‌های درمان این انجمن نیز در جلسه مذکور اهداف این کمیته را به ترتیب شناخت وضعیت فعلی صنعت بیمه ایران، دسته‌بندی شرایط خصوصی و قراردادهای بیمه‌ای داخل کشور و به روز رسانی آنها براساس استانداردهای بین‌المللی برشمرد و ابراز امیدواری کرد که سرانجام این فعالیت به ارائه پیشنهادی جامع به بیمه مرکزی برای ارائه خدمات بهتر به بیمه‌گزاران و سهولت در امر بیمه‌گری برای بیمه‌گران بینجامد.

این گزارش حاکی است، در این جلسه نمایندگانی از پژوهش‌شکده بیمه، بیمه دانا، مؤسسه پژوهشی سازمان تامین اجتماعی، وزارت نیرو و آتیه‌سازان حافظ نیز حضور داشتند.



نخستین جلسه کمیته تخصصی بیمه‌های درمان انجمن علمی محاسبات بیمه و مالی ایران در تیرماه به میزبانی شرکت بیمه البرز برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه البرز، در این جلسه غلام حسین آقاخانی، مدیر توسعه بازار و امور مشتریان این شرکت بر اهمیت بیمه‌های درمان تأکید کرد و گفت: بیمه درمان تکمیلی بین سال‌های ۱۳۷۰ تا ۱۳۷۴ در ایران پایه‌گذاری شد که در ابتدا از خدمات درمانی ساده شروع شد و در ادامه به پوشش‌های پیچیده‌تر امروزی رسید.

وی با اشاره به نقش علوم آکچورال در بیمه‌های درمان، گفت: در صنعت بیمه بیشتر با استفاده از این دانش در حوزه بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری آشنایی دارند حال آنکه از این علم می‌توان در رشته‌هایی مانند بیمه درمان تکمیلی و به‌صورت کلی حوزه بیمه سلامت بهره برد. به‌عنوان مثال مدیریت صحیح ریسک در این رشته می‌تواند از بروز ورشکستگی جلوگیری کند.

وی افزود: در سال‌های اخیر شاهد ایجاد مشکلات بسیار در بعضی از شرکت‌های بیمه به‌علت قبول ریسک‌های بیش از ظرفیت مانند ریسک بیمه درمان بازنشستگان تامین اجتماعی بودیم.

وی با اشاره به آمارهای سال‌های ۹۳ تا ۹۵ بیمه‌های درمان از جمله سهم بیمه‌های درمان گروهی که به ترتیب ۱۹,۶، ۲۳,۹۴ و

گروهی و سایر رشته‌ها بینجامد و بهره‌وری را در این حوزه افزایش دهد.

دکتر امین حسن زاده، رئیس انجمن علمی محاسبات بیمه و مالی ایران و عضو هیأت علمی دانشگاه شهید بهشتی با تبریک شصتمین سالگرد تأسیس بیمه البرز و قدردانی به‌خاطر میزبانی بیمه البرز به مشکلات اکچوئران با زیرساخت‌های IT شرکت‌های بیمه اشاره کرد که عملیاتی شدن اندازه‌گیری ریسک‌نما (Exposure) را بسیار دشوار کرده است. وی با بیان اینکه شرکت‌های بیمه باید به متغیر سن بیمه‌شدگان در هنگام عقد قرارداد درمان توجه کنند، علت مشکلات ایجاد شده در صنعت بیمه و برخی شرکت‌ها را توجه نکردن به افزایش هزینه‌ها متناسب با افزایش سن

۲۳,۳ بوده است و همچنین ضریب خسارت این رشته که ۹۷,۱، ۹۱,۴ و ۹۴,۳ بوده است، تعداد بیمه‌شدگان در این رشته را در این سال‌ها به ترتیب حدود ۱۰,۹۱۰,۰۰۰، ۱۰,۹۶۰,۰۰۰ و ۱۲,۳۵۹,۰۰۰ ذکر کرد که حدود ۱۵ درصد از جمعیت کل کشور را شامل می‌شود.

مدیر توسعه بازار و امور مشتریان بیمه البرز با اشاره به اهمیت دقت و پالایش داده‌های خسارت بیمه‌های درمان از آمادگی بیمه البرز برای انجام پژوهش در این حوزه خبر داد و افزود: مدیریت ریسک در این حوزه در اداره تحقیقات بازار بیمه البرز شروع شده و امیدواریم به ارائه راهکارهایی در آینده برای کنترل خسارت‌های بیمه نامه‌های درمان

برگزاری همایش هم‌اندیشی مدیران شرکت‌های مسافری و شعبه بجنورد

همایش هم‌اندیشی مدیران شرکت‌های مسافری استان خراسان شمالی و بیمه البرز با حضور مدیران شرکت‌های مسافری، کورس کمالی، رئیس شعبه بجنورد و معاونان شعبه برگزار شد. به گزارش روابط عمومی، در این همایش مسائل مربوط به قرارداد بیمه‌ای فی‌مابین شرکت بیمه البرز و شرکت‌های حمل‌ونقل مسافری در استان خراسان شمالی بررسی شد و رئیس و معاونان فروش و فنی شعبه درباره مسائل و مشکلات مطرح شده مدیران شرکت‌های مسافری استان در این قرارداد، توضیحات لازم را ارائه کردند.

قدردانی جمعیت هلال احمر از شعبه بیرجند

جمعیت هلال احمر استان خراسان جنوبی با ارسال لوح تقدیر از مجید میزایی رئیس و کارکنان شعبه بیرجند به‌خاطر ارائه خدمات مطلوب و مناسب به کارکنان جمعیت هلال احمر خراسان جنوبی قدردانی کرد.

قدردانی جمعیت هلال احمر از شعبه زنجان

سازمان هلال احمر استان زنجان با ارسال نامه‌ای از رئیس و کارکنان شعبه زنجان به‌ویژه فاطمه رسولی به‌خاطر ارائه خدمات مناسب به کارکنان این سازمان قدردانی کرد.

قدردانی گمرک از شعبه زنجان

مدیرکل گمرک استان زنجان با ارسال نامه‌ای از عملکرد مطلوب و برخورد شایسته فاطمه رسولی، کارشناس شعبه زنجان در تعامل با گمرک استان زنجان قدردانی کرد.

انتخاب عضو هیأت مدیره بیمه البرز

دکتر اسماعیل دل‌فراز به‌عنوان عضو هیأت مدیره شرکت بیمه البرز انتخاب شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه البرز، دکتر دل‌فراز به‌عنوان نماینده صندوق بیمه اجتماعی کشاورزان، روستاییان و عشایر در ترکیب هیأت مدیره بیمه البرز انتخاب شد. بر این اساس، دکتر سیدمحمدرضا میری‌لواسانی، نماینده شرکت گروه مالی ملت، سیدرسول تاجدار، نماینده وزارت امور اقتصادی و دارایی، مجید نادری، نماینده شرکت گروه توسعه مالی مهر آیندگان و دکتر اسماعیل دل‌فراز، نماینده صندوق بیمه اجتماعی کشاورزان، روستاییان و عشایر، اعضای هیأت مدیره بیمه البرز را تشکیل می‌دهند.

بررسی تأثیر سبک زندگی بر فروش بیمه‌های زندگی به تفکیک استان

سحر کمالخانی (مدیر تحقیق و توسعه بیمه البرز)
امیر الفت (رئیس اداره تحقیقات بازار)
فریده حکیمی (رئیس اداره تحقیق و توسعه)

مطالعه موردی: شرکت بیمه نمونه سال‌های ۹۱-۹۵

قسمت اول

مقاله بیمه البرز در سمینار توسعه بیمه‌های زندگی انتخاب و ارائه شد

سمینار توسعه بیمه‌های زندگی با حضور مدیران ارشد، صاحب‌نظران و کارشناسان شرکت‌های بیمه برگزار شد.

در این سمینار که به همت پژوهشکده بیمه برگزار شد، مقاله بیمه البرز با عنوان «بررسی تأثیر سبک زندگی بر فروش بیمه‌های زندگی به تفکیک استان» جزو مقالات برتر انتخاب و ارائه شد.

به گزارش روابط عمومی، این مقاله کار مشترکی از سحر کمالخانی، امیر الفت و فریده حکیمی است.

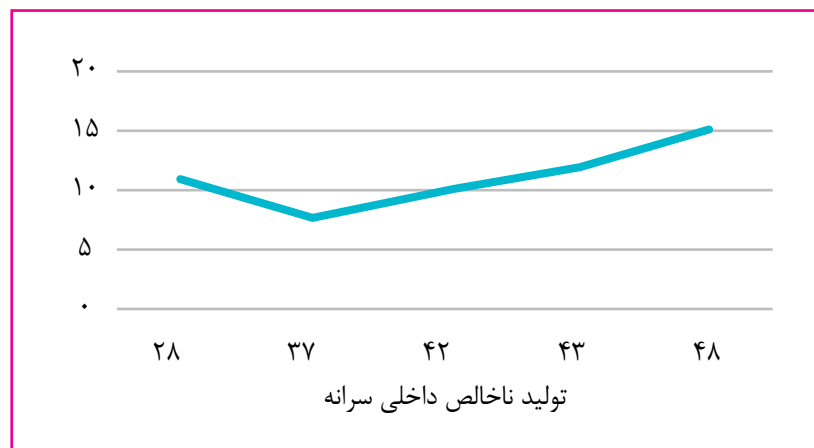
چکیده: بررسی روند توسعه بازارهای مالی نشان می‌دهند که توسعه بازار بیمه‌های زندگی به راحتی صورت نمی‌پذیرد. اغلب بازارهای بیمه زندگی بعد از بانک‌ها و بازارهای بیمه غیرزندگی توسعه یافته‌اند. در واقع، پس از اندازه‌های بلندمدت زمانی در بین مردم افزایش می‌یابد که استاندارد سطح زندگی آنان، افزایش یافته و به تبع آن طول عمر افراد نیز افزایش یافته باشد.

در این مقاله سعی داریم با مطالعه متغیرهای مربوط به سبک زندگی افراد در ایران برای سال‌های ۹۵-۹۱، تأثیر آنها را بر روی فروش بیمه‌های زندگی در بیمه البرز بررسی کرده و با استفاده از مدل آماری GLM میزان فروش بر اساس این متغیرهای توصیفی در استان‌های مختلف را برآورد نماییم. نتایج حاصل از این پژوهش به ارتباط متغیرهای هزینه و درآمد خانوار مانند تعداد افراد دارای درآمد، تعداد افراد خانوار، هزینه‌های غیرخوراکی خانوار و همچنین هزینه‌های فرهنگی خانوار بر فروش بیمه‌های زندگی اشاره دارد و شایان ذکر است مدل تخمینی با تقریب نسبتاً خوبی به برآورد شاخص مورد نظر می‌پردازد.

بخش اول: مقدمه

بررسی بازار بیمه ایران نشان می‌دهد، رابطه معنی‌داری بین توسعه اقتصادی و توسعه بیمه‌های زندگی وجود داشته است. همانطور که در نمودار زیر مشاهده می‌شود با افزایش سرانه تولید ناخالص داخلی سرانه حق بیمه بیمه‌های زندگی نیز افزایش یافته است هرچند شیب آن به نسبت ملایم است.

رابطه سرانه حق بیمه‌های زندگی و سرانه تولید ناخالص داخلی (دلار)
سال ۱۳۹۱-۱۳۹۵



* علت اصلی افت و خیزهای سرانه در سال ۱۳۹۲، کاهش و افزایش در کشور ما به دلیل تغییر در نرخ برابری ارز از ۱۲۲۶۰ ریال به حدود ۲۵۰۰۰ ریال و سپس حدود ۲۸۰۰۰ و ۳۰۰۰۰ ریال در سال‌های متوالی پس از آن است. این در حالی است که پس از این سال، روند سرانه حق بیمه بیمه‌های زندگی رو به افزایش بوده است.
** منبع سالنامه آماری بیمه مرکزی ج.ا.ایران

کرده است. ولی بعضاً در سطح خردتر مشاهده شده است که سبک زندگی افراد بر تمایل افراد یا خانوارها با سطح درآمدی یکسان، بر الگوهای مصرفی آنان اثر داشته و موجب شده است رویکردهای متفاوتی نسبت به تقاضا برای محصولات مختلف از خود نشان دهد.

سبک زندگی مجموعه‌ای از طرز تلقی‌ها، ارزش‌ها، شیوه‌های رفتار، حالت‌ها و سلیقه‌ها در هر چیزی را در برمی‌گیرد. غالباً در بررسی سبک زندگی افراد از گزینه‌های ثانویه استفاده می‌کنند. برای مثال، برای فهمیدن این که سلامت چه جایگاهی در ذهن فرد دارد شاید لازم باشد به صورت مستمر رفتارهای او را بررسی کرد و یا این که مصاحبه‌های تخصصی با وی انجام داد که زمانبر و بعضاً غیر ممکن است. در این بین برای رسیدن به هدف از گزینه‌های ثانویه استفاده می‌شود. برای مثال، سهم هزینه درمان، سهم هزینه‌های ورزشی و... در بودجه فرد، می‌تواند تا حدی جایگاه و اهمیت سلامت در ذهن فرد را آشکار سازد.

بر این اساس، در این تحقیق تلاش شده است خرید بیمه‌های زندگی از دو منظر مورد بررسی قرار گرفته است:

- ۱- بررسی تأثیر الگوی مصرف خانوارها به عنوان نماد سبک زندگی افراد بر تمایل فرد به خرید بیمه زندگی (نحوه هزینه کرد بودجه خانوار).
- ۲- بررسی تأثیر مدل درآمدی خانوارها بر تمایل افراد به خرید بیمه زندگی (برای مثال، افراد با درآمد ثابت یا مزدبگیران؛ نسبت به افراد دارای مشاغل آزاد یا افراد با درآمد متغیر؛ رویکرد متفاوتی نسبت به تقاضا برای بیمه داشته‌اند).

بیمه‌های زندگی که هدف اصلی این نوشتار است موضوع آن تامین خطر فوت یا تأمین سرمایه در صورت حیات و ادامه هستی شخص بیمه شده یا آمیخته‌ای از این دو است (محمود صالحی، ۱۳۸۴، ۱۷۰).

هدف بنیادین گونه‌های بیمه‌های زندگی، رویارویی با پیامدهای خطر فوت یا آثار ناگوار اقتصادی و مالی است که تعادل زندگی و آینده فرد و خانواده را تهدید می‌کند. در واقع بیمه‌های زندگی پاسخگوی چند نیاز مهم فرد و خانواده است:

مضاف بر آن، مطالعات و بررسی‌های انجام‌شده بر روی بازار بیمه زندگی در جهان نشان می‌دهد با پیشرفت کشورها و توسعه‌های بیمه‌های زندگی، محصولات بیمه زندگی در مسیر توسعه از یک وضعیت ابتدایی به عنوان حمایت بیمه‌ای به سمت نقش پس‌اندازی و محصولات پیچیده‌تر حرکت

همراه است. براین اساس، می‌توان همانند مایکل تودارو بر این باور بود که «توسعه را باید جریان چند بعدی دانست که مستلزم تغییرات اساسی در ساخت اجتماعی، طرز تلقی عامه مردم و نهادهای ملی و نیز تسریع رشد اقتصادی، کاهش نابرابری و ریشه کردن فقر مطلق است».

از اواخر دهه ۱۹۶۰ میلادی، مشخص شد که مفهوم توسعه شامل جنبه‌های غیراقتصادی مانند شکوفایی فردی، اجتماعی و انسانی، رفاه و ملاحظات مربوط به توزیع مناسب درآمد، نیز می‌شود و به این ترتیب، طی دهه‌های بعد، نظریات و مفاهیم جدیدی از فرهنگ و توسعه مطرح شدند که در آنها توسعه فرآیندی چند بعدی به شمار می‌آید و علاوه بر اقتصاد، بر رفاه و شکوفایی انسان نظر می‌افکند.

گزیده‌ای از شاخص‌هایی که در اندازه‌گیری توسعه اقتصادی مورد استفاده قرار می‌گیرد عبارتند از: درآمد سرانه، ساختار توزیع درآمد، امید به زندگی، درصد جمعیت شهری، درصد بیکاری، مصرف سرانه انرژی، ثبت‌نام در دبستان‌ها، دبیرستان‌ها و دانشگاه‌ها، تعداد پزشک و بخش‌های بیمارستانی برای هر هزار نفر جمعیت، نرخ رشد تولید ناخالص ملی، هزینه تحقیق و توسعه به‌عنوان درصدی از تولید ملی، حجم بازرگانی بین‌الملل توسعه اجتماعی: مفهوم توسعه اجتماعی بسیار جامع‌تر از توسعه اقتصادی است و ایده‌ها و اهداف گسترده‌تری را دنبال می‌کند. شاخص‌های توسعه اجتماعی را به اقتباس از مالک تودارو در کتاب توسعه اقتصادی در جهان سوم می‌توان به دو گروه شاخص‌های کمی و کیفی تقسیم کرد.

الف - شاخص‌های کمی توسعه اجتماعی

عمده‌ترین شاخص‌های کمی توسعه اجتماعی که قابل اندازه‌گیری هستند عبارتند از: اشتغال کامل، نوآوری و خلاقیت، سطح بالای زندگی، امید به زندگی در بدو تولد، نرخ باسوادی، وجود کالاهای ضروری برای همه، نرخ پایین رشد جمعیت، نرخ پایین مرگ و میر کودکان، هزینه‌های بهداشت و درمان، منافع اجتماعی تولید کالاها و خدمات، توزیع درآمد به‌صورت عادلانه، شاخص توسعه انسانی، نرخ مشارکت در فعالیت‌های اجتماعی، نرخ پوشش بیمه‌های درمانی و بازنشستگی

ب - شاخص‌های کیفی توسعه اجتماعی

معایب موجود در اندازه‌گیری درآمد ملی سرانه و درآمد ناخالص ملی به مثابه معیار مشخص‌کننده رفاه اجتماعی، گروهی از اقتصاددانان را بر آن داشت تا درصدد استفاده از شاخص‌های کیفی اجتماعی برای تعیین رفاه اجتماعی برآیند. معیارهای رفاه اجتماعی عبارتند از بهداشت، تغذیه، آموزش و پرورش، اشتغال، شرایط کار مصرف مواد حیاتی، حمل‌ونقل، مسکن، استفاده از تسهیلات زندگی روزمره، لباس، گسترش قوه ابتکار، تفریحات سالم و امنیت اجتماعی. (قره باغیان ۱۳۷۰: ج ۱، ۱۳) تمام این معیارها بر تغییرات کیفی در روند توسعه اجتماعی تأکید دارند. عمده‌ترین شاخص‌های کیفی توسعه اجتماعی که تقریباً قابل اندازه‌گیری نیستند عبارتند از: آزادی انتخاب یک جامعه، آرمان‌های نوسازی، اراده سیاسی عزت نفس، ثبات و امنیت جامعه.

توسعه فرهنگی: توسعه فرهنگی را می‌توان نتیجه و حاصل توسعه عمومی دانست. هدف‌های توسعه و روش‌های دستیابی به این هدف‌ها، معرف انتخاب‌ها و گزینش‌هایی است که در زمینه ارزش‌ها به عمل می‌آید. این گزینش‌ها با کل نظام اجتماعی - اقتصادی ارتباط پیدا می‌کند. بنابراین مباحث مربوط به سبک زندگی افراد با مفاهیم توسعه‌ای ارتباط تنگاتنگی دارد.

۱- پشتیبانی خانواده در برابر فقر و پریشانی یا عدم تعادل مالی ناشی از فوت سرپرست خانوار.

۲- تشکیل و فراهم کردن سرمایه یا مستمری برای روزهای سالمندی، بازنشستگی، تهیه هزینه تحصیل و ازدواج.

۳- تامین اعتبار و وثیقه برای وام‌گیرندگان در مقابل وام دهنده.

۴- تامین امکان خرید سهم سرمایه در صورت فوت یکی از شریکان در یک شرکت بازرگانی خانوادگی

لیکن با وجود همه این مزایا تا چند سال پیش محدود بیمه‌نامه‌های رایج زندگی در ایران مربوط به بیمه‌نامه‌های عمرمانده بدهکار بوده که مؤسسات مالی و پولی بابت وام‌های پرداختی به مشتریان خود و همچنین بعضی از شرکت‌های دولتی بابت پوشش وام پرداختی به کارکنان خود اکتیاع می‌کردند که در هر دو مورد یک پای دولت در میان بوده است.

در مجموع فروش بیمه‌نامه‌های زندگی در ایران با مشکلات زیر روبه‌رو است.

۱- ناشناخته بودن انواع بیمه: بیشتر مردم ایران از بیمه فقط دو نوع بیمه درمان تامین اجتماعی و بیمه اتومبیل (شخص ثالث) را می‌شناسند که هر دو اجباری هستند. در فرهنگ ما فلسفه تقدیر و سرنوشت جایگاه خاصی دارد.

۲- ناشناخته بودن بیمه‌های زندگی: آحاد جامعه و حتی افراد تحصیلکرده به دلیل پیچیدگی‌های موجود در بیمه‌های زندگی اطلاعات اندکی در خصوص این رشته دارند.

۳- بی‌علاقگی به سرمایه‌گذاری بلندمدت: در یک خانواده ایرانی کمتر به سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت توجه می‌شود و تمرکز بر بازده در کوتاه‌مدت است.

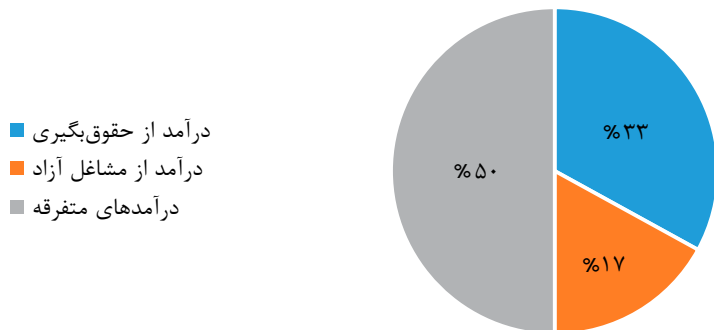
۴- وضعیت اقتصادی: هر آنچه که در وضعیت اقتصادی مردم اثر منفی داشته باشد مانند تورم؛ (در بیمه‌های زندگی بلندمدت آنچه مشتری می‌بیند، سرمایه پایان دوره است که انتظار دارد بیشتر از نرخ تورم یا حداقل برابر با سود بانکی باشد. در این زمینه بعضاً مزایای حمایتی بیمه‌های زندگی و سرمایه‌گذاری نادیده گرفته می‌شود). عوامل دیگر مانند بیکاری؛ عدم تعادل در توزیع درآمد، بالا بودن بار تکفل و... موجب ایجاد نابسامانی در وضعیت اقتصادی فرد شده و به تبع آن تقاضای وی برای محصولات بیمه زندگی کاهش می‌یابد برخی از مطالعات نشان می‌دهد کسب درآمدی سرانه بیمه زندگی نسبت به درآمد سرانه ۱،۵۷ است. لذا با توجه به کسب درآمدی سرانه، بیمه‌ی زندگی از نظر اقتصادی یک کالای لوکس است^۱ و فرد زمانی به سراغ آن خواهد رفت که نیازهای ضروری و اولیه وی برطرف شده باشد.

۵- ضعف بازاریابی: ضعف بازاریابی نه فقط بر بازار بیمه بلکه بر بسیاری از بخش‌های اقتصاد ما حاکم است و نکته قابل توجه اینکه در بازاریابی بیمه زندگی این است که نفوذ بازاریابی فردی مؤثرتر از بازاریابی جمعی و فراگیر مثل تبلیغات رسانه‌ای است. در بیمه‌های زندگی بازاریاب توانا لازم است تا بتواند به ابهامات مشتری با صراحت و دقت پاسخ دهد و همچنین توانایی ارائه طرح‌های متناسب با شرایط مشتری را داشته باشد.

بخش دوم: مبانی نظری

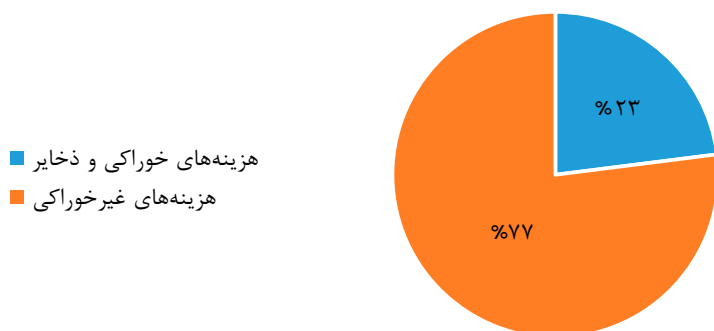
واژه توسعه بعد از جنگ جهانی دوم به‌صورت عبارتی فراگیر در ابعاد مختلف، اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و فرهنگی؛ به کار رفته است. در واقع توسعه یک مفهوم چندبعدی و پیچیده است، و همراه با رگه‌های ارزشی با مفاهیم ترقی و تکامل، تغییر، تحول و دگرگونی، رشد، بهبود، نوسازی و...

ترکیب درآمدهای خانوار شهری در سال ۱۳۹۵

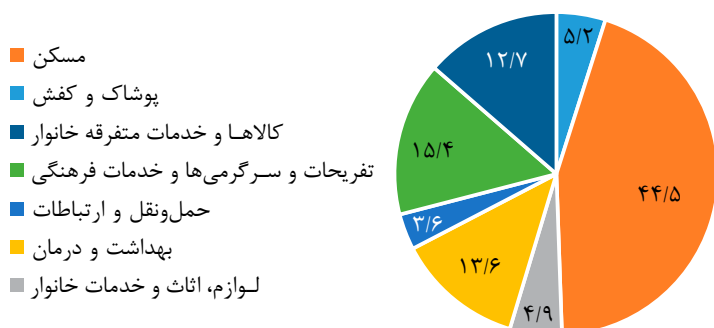


۵- هزینه: ارزش پولی کالا یا خدمت تهیه شده توسط خانوار به‌منظور مصرف اعضا یا هدیه به دیگران، هزینه نامیده می‌شود. کالا یا خدمت تهیه شده می‌تواند از طریق خرید، تولید خانگی، در برابر خدمت، از محل کسب مجانی (از سازمان‌ها) در اختیار خانوار قرار گیرد که به‌صورت پولی برآورد شده و جزو هزینه منظور می‌شود. که هزینه‌های خانوار به دو بخش زیر تقسیم می‌شوند. الف) هزینه‌های خوراکی و دختانی: در سال ۱۳۹۵ متوسط هزینه خوراکی و دختانی یک خانوار شهری، برابر ۶۶،۶۶ هزار ریال بوده است که در مقایسه با سال ۱۳۹۴ به میزان ۶/۷ درصد افزایش نشان می‌دهد. این هزینه‌ها شامل هزینه آرد، رشته، نان، غلات و فراورده‌های آن، گوشت، شیر و فراورده‌های آن و تخم‌پزندگان، روغن‌ها و چربی‌ها، میوه‌ها و سبزی‌ها، خشکبار و حبوبات، قند، شکر، شیرینی‌ها، چای، قهوه و کاکائو، ادویه‌ها، چاشنی‌ها و سایر ترکیب‌های خوراکی، نوشابه‌ها، غذاهای آماده، دختانی‌ها و... است. ب) هزینه‌های غیرخوراکی: در سال ۱۳۹۵ هزینه‌های غیر خوراکی یک خانوار ۲۱۸،۱۸۵ هزار ریال بوده است که در مقایسه با سال ۱۳۹۴ به میزان ۹/۱ درصد افزایش نشان می‌دهد. این هزینه‌ها شامل پوشاک و کفش، مسکن، لوازم، اثاث و خدمات خانوار، بهداشت و درمان، حمل‌ونقل و ارتباطات، تفریحات، سرگرمی‌ها، تحصیل و آموزش، کالا و خدمات متفرقه و... است. شایان ذکر است بیمه در طبقه کالا و خدمات متفرقه قرار گرفته است.

ترکیب هزینه‌های کل سالانه یک خانوار شهری در سال ۱۳۹۵



ترکیب هزینه‌های غیرخوراکی سالانه یک خانوار شهری در سال ۱۳۹۵



بخش سوم: روش تحقیق (توصیف داده‌ها، روش‌شناسی و معرفی مدل)

نگاهی به وضعیت صنعت بیمه جهان، تأثیر شرایط محیطی را به خوبی روشن می‌سازد به نحوی که می‌توان با مقایسه وضعیت کلی این کشورها، مشاهده کرد عوامل تأثیرگذار بر بیمه، مجموعه عوامل فرهنگی، عوامل اقتصادی، عوامل اجتماعی هستند. طبیعی است توسعه این عوامل باید بر رشد صنعت بیمه به ویژه در بخش بیمه‌های زندگی در هر کشوری تأثیر مستقیم داشته باشد.

توصیف متغیرها:

داده‌های مورد مطالعه در این مقاله حاصل طرح هزینه و درآمد خانوار از سال‌های ۱۳۹۵-۱۳۹۱ که توسط مرکز آمار ایران انجام گرفته به انضمام داده‌های فروش بیمه‌های زندگی در یک شرکت بیمه نمونه در همین سال‌ها است. متغیرهایی که در این مطالعه مورد توجه قرار گرفته است به شرح ذیل است:

۱- نقاط شهری: نقاط شهری طرح آمارگیری از هزینه و درآمد خانوار، تمامی نقاطی است که در زمان سرشماری نفوس و مسکن سال ۱۳۹۰، دارای شهرداری بوده‌اند.

۲- خانوار (معمولی ساکن): خانوار از چند نفر تشکیل می‌شود که با هم در یک اقامتگاه ثابت زندگی می‌کنند و با یکدیگر هم‌خرج هستند و به‌طور معمول با هم غذا می‌خورند. فردی که به تنهایی زندگی می‌کند نیز، خانوار تلقی می‌شود.

۳- کار: هر فعالیت فکری یا بدنی است که به منظور کسب درآمد (نقدی و غیرنقد) انجام شود و هدف آن تولید کار یا ارائه خدمت باشد. بنابراین فعالیت‌هایی نظیر ورزش) مگر به‌صورت حرفه‌ای(، خانه‌داری، تحصیل و... کار به حساب نمی‌آید، زیرا این فعالیت‌ها به‌منظور کسب درآمد انجام نمی‌گیرد.

۴- درآمد: درآمد، تمامی وجوه و ارزش کالایی است که در برابر کار انجام شده یا سرمایه به کار افتاده و یا از طریق منابع دیگر (حقوق بازنشستگی، درآمدهای انتقالی و نظایر آن) در زمان آماری مورد نظر به خانوار تعلق می‌گیرد. انواع درآمد می‌تواند در قالب زیر دسته‌بندی شود.

الف) درآمد از مزد و حقوق‌بگیری عمومی: درآمد تمامی اعضای شاغل مزد و حقوق‌بگیر خانوار در بخش عمومی شامل دریافتی‌های مستمر و غیر مستمر پولی و غیر پولی پس از کسر مالیات و بازنشستگی درآمد از مزد و حقوق‌بگیری عمومی محسوب می‌شود.

ب) درآمد از مشاغل آزاد: درآمد از مشاغل آزاد شامل دو بخش می‌شود:

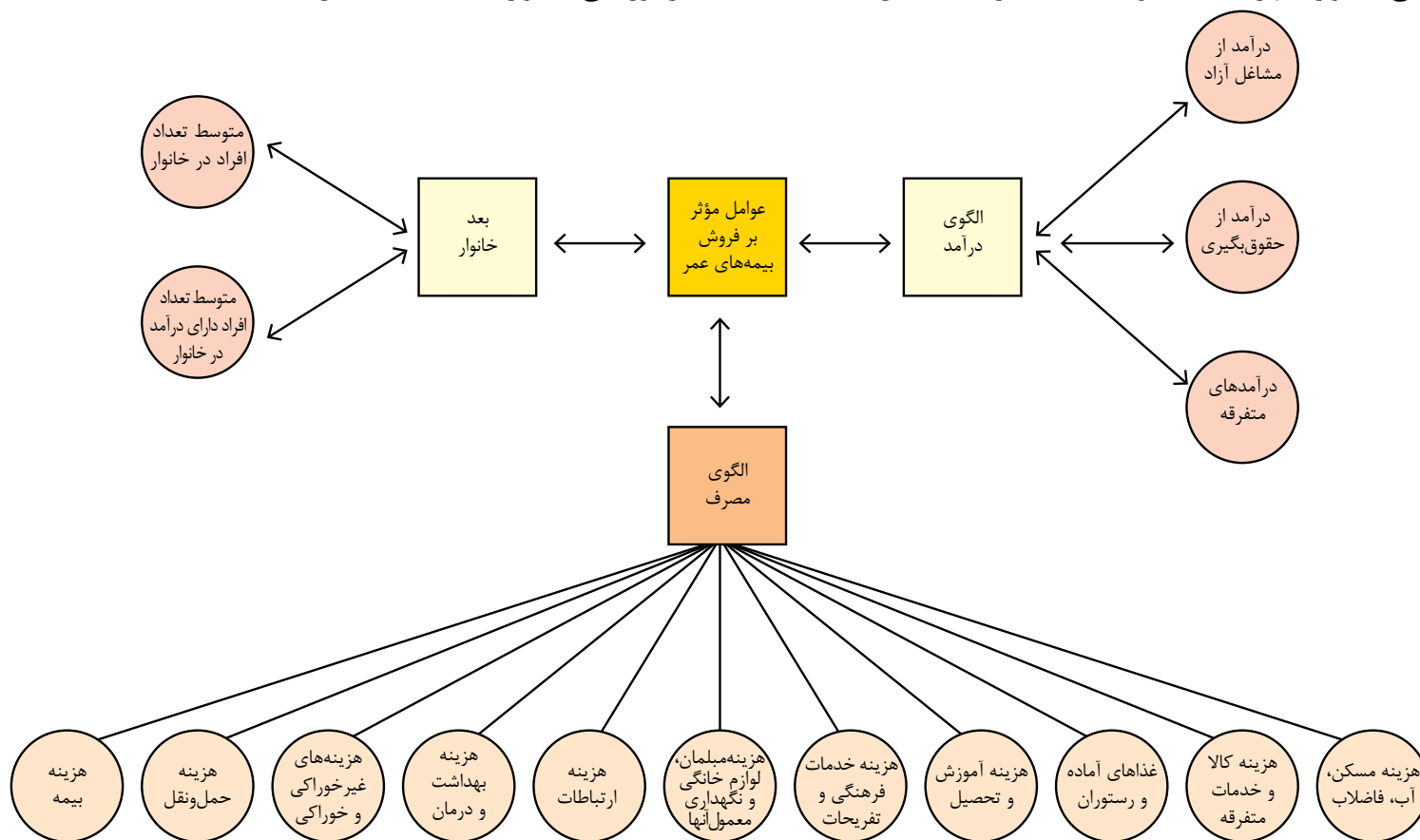
درآمد از مشاغل آزاد کشاورزی: درآمد افرادی از خانوار که در بخش کشاورزی به‌صورت کارفرما^۲ یا کارکن مستقل^۳ کار می‌کنند، پس از کسر هزینه‌های شغلی، درآمد خالص از مشاغل کشاورزی تلقی می‌شود.

۱- درآمد مشاغل آزاد غیرکشاورزی: درآمد افرادی از خانوار که در بخش غیرکشاورزی به‌صورت کارفرما یا کارکن مستقل کار می‌کنند، پس از کسر هزینه‌های شغلی، درآمد خالص از مشاغل غیرکشاورزی تلقی می‌شود.

ج) درآمدهای متفرقه: تمامی وجوه و ارزش کالاهایی که خانوار از طریق غیر از اشتغال اعضای خود دریافت کرده است، مانند اجاره اموال منقول و غیرمنقول، حقوق بازنشستگی، دریافتی یارانه، و نظایر آن، درآمدهای متفرقه محسوب می‌شوند.

که بزرگترین رقم آن مربوط به بیمه است، در واقع ۱۲ درصد از هزینه‌های غیرخوراکی خانوار شهری به کالا و خدمات متفرقه اختصاص داشته است.

همانطور که در نمودار بالا مشاهده می‌شود حدود ۱۳ درصد از هزینه‌های غیرخوراکی خانوار شهری به کالا و خدمات متفرقه اختصاص داشته است.



۴- مشاهدات جمع‌آوری شوند (فرض استقلال مشاهدات)

۵- برازش مدل (ML)

۶- اطمینان از خوبی مدل

بخش چهارم: تحلیل داده‌ها

همانطور که در فصول قبل تشریح شد ابتدا به صورت دوتایی به ارزیابی روابط بین متغیرهای توصیفی و پاسخ یعنی متغیرهای سبک زندگی و تعداد فروش بیمه‌نامه می‌پردازیم.

۱- نمودار زیر نشان می‌دهد هر چقدر درآمد کل خانوار افزایش پیدا کرده است، تمایل خانوار به صرف هزینه بر روی اقلام غیرخوراکی بیشتر از اقلام خوراکی افزایش یافته است و از طرف دیگر، رابطه بین هزینه‌های غیرخوراکی و فروش بیمه‌های زندگی رابطه معنی‌دار و مثبت است. این نشان می‌دهد در صورت افزایش درآمد خانوار و به تبع آن افزایش هزینه‌های غیرخوراکی، تقاضا برای بیمه‌نامه‌های زندگی و سرمایه‌گذاری افزایش می‌یابد. به بیان دیگر، برای افزایش فروش بیمه‌نامه‌های زندگی فرهنگ‌سازی به تنهایی پاسخگو نیست بلکه باید سطح درآمد خانوارها نیز افزایش داشته باشد.

پی‌نوشت‌ها:

۱- <https://www.bidbarg.com>

۲- گزارشات مربوط به این طرح بصورت سالانه توسط مرکز آمار ایران ارائه می‌شود.

۳- کارفرما: کسی است که برای انجام فعالیت‌های شغلی خود حداقل یک نفر مزد و حقوق‌بگیر در استخدام داشته باشد.

۴- کارکن مستقل: کسی است که طی هفت روز قبل از مراجعه مأمور آمارگیر، فرد مزد و حقوق‌بگیری در استخدام نداشته باشد و خاود نیز مزد و حقوق نگیرد.

ادامه در شماره آینده ...

روش‌شناسی و معرفی مدل

در این بخش به توضیح روش تحقیق و علت انتخاب آن خواهیم پرداخت. همانطور که در ابتدای این مقاله توضیح داده شد هدف اصلی در این تحقیق پیدا کردن روابط بین سبک زندگی افراد در استان‌های مختلف در سال‌های متفاوت و تقاضا برای خرید بیمه زندگی است. بنابراین در این تحقیق ابتدا وجود رابطه خطی دو به دویی بین متغیر تعداد فروش بیمه‌نامه و سایر متغیرها بررسی خواهد شد برای این مهم از تحلیل همبستگی استفاده شده است.

سپس به دنبال پیدا کردن مدل مناسبی برای تخمین میزان فروش بیمه زندگی برای استان‌ها و سال‌های مختلف هستیم. برای این کار که در واقع ارزیابی و کمی کردن رابطه بین متغیر پاسخ و متغیرهای توصیف است شناخت توزیع متغیر پاسخ از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. با توجه به نوع توزیع آماری متغیرهای پاسخ به داده‌های بیمه‌ای روشی که در این مقاله مورد استفاده قرار می‌گیرد روش مدل‌سازی خطی تعمیم یافته است. در این روش توزیع احتمال متغیر پاسخ از خانواده نمایی استفاده می‌شود و نیاز به نرمال بودن آن نیست همچنین یک تبدیل میانگین متغیر پاسخ به طور خطی با متغیرهای توصیفی مرتبط می‌شود.

فرض کنید Y یک متغیر پاسخ باشد، مدل خطی تعمیم یافته (GLM) به صورت زیر تعریف می‌شود:

$$g(\mu) = X'B, f(x) = C(Y_i, \theta) + \left\{ \exp \frac{y\theta - a(\theta)}{\phi} \right\}$$

انتخاب $a(\theta)$ توزیع متغیر پاسخ را تعیین می‌کند و $g(\mu)$ تابع پیوند نامیده می‌شود.

۱- بنابراین ابتدا باید توزیع متغیر پاسخ یا همان تعداد فروش بیمه زندگی شود.

۲- تابع پیوند مناسب با توزیع انتخاب شود.

۳- متغیرهای توصیفی وارد مدل شوند.

بیمه البرز؛ در مسیر شصت سالگی

نمایندگان و کارگزاران محترم شرکت، جشنواره‌های بزرگ با هدایای ارزنده در نظر گرفته شده است و از برندگان هر بخش طی مراسم ویژه‌ای قدردانی خواهد شد که نحوه شرکت در جشنواره مذکور از طریق اداره روابط عمومی اطلاع‌رسانی خواهد شد. بی‌شک پیمودن این مسیر همچنان بر حمایت و همراهی شما عزیزان به‌عنوان سرمایه‌های اصلی شرکت متکی خواهد بود. امید است دست در دست هم و در کنار هم همسفر مسیر شصت‌سالگی از آغاز تا پایان باشیم.

سالگی در تیرماه سال جاری توسط واحد روابط عمومی شرکت تهیه و تدوین شد و آغاز آن از ۲۸ تیرماه سال جاری کلید زده شد. شایان ذکر است؛ در طراحی و تدوین این پروژه به‌گونه‌ای است که در طول یک سال ضمن ارائه دستاوردها و افتخارات، به نقش تأثیرگذار و بی‌بدیل شرکت بیمه البرز به‌عنوان یک برند ملی؛ در حوزه‌های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی طی شصت سال اخیر، تأکید و اشارات بیشتری شود. همچنین به‌منظور قدردانی از ذینفعان از جمله همکاران گرانقدر ستاد و صف،

خوان آخر در ۲۸ تیرماه ۱۳۹۸ با خود همراه کند. این مسیر رودی است که از سرچشمه‌ای ثبت شده در بطن تاریخ آغاز به حرکت کرده و با اعلام حیات و موجودیت، تا رسیدن به دریای شصت‌سالگی، قصد دعوت از گروه‌های مختلف ذینفعان و مشتریان برای پیوستن به جمع همراهان را دارد. نکته حائز اهمیت پروژه؛ ماهیت، کیفیت و محتوای مسیر است که باعث خواهد گردید نگاه جامعه معطوف به آن شود. بر همین اساس پروژه در مسیر شصت

در مسیر شصت‌سالگی پروژه‌های است که بیانگر تمامی وجوهات برند بیمه البرز در ابعاد مختلف است. آغاز شصت‌سالگی شروع مسیری است که در آن بیمه البرز می‌کوشد تا به کمک دلایل باورپذیر نشأت گرفته از درون و جوهره خود (حاصل شش دهه تلاش در مسیری ناهموار و پرپیچ‌وخم) به یمن صلابت و استواری برآمده از تجربیات کسب شده با تمامی ذینفعان و جامعه مخاطبان به‌طور واقعی و نه شعاری ارتباط برقرار کرده و طی این مسیر گروه‌های مختلفی را برای رسیدن به

انتصابات

تعدادی از همکاران طی ماه گذشته به سمت‌های جدید منصوب شدند. با آرزوی توفیق برای این همکاران، اسامی آنان به شرح زیر اعلام می‌شود.

* فرزانه قادری‌ورکانی، معاون نظارت بر نمایندگانی شعبه شریعتی
* محمد عبدالله‌زاده سورشجانی، معاون نظارت بر نمایندگانی شعبه شهرکرد
* هادی حامدی‌نژاد، معاون ارزیابی ریسک و نظارت بر صدور بیمه‌های مهندسی
* مسیب رستمی‌باروجی، معاون نظارت بر نمایندگانی شعبه تبریز
* معصومه حیرانی اسکویی، معاون خسارت شعبه تبریز

بازنشستگان

تعدادی از همکاران شرکت پس از تلاش و خدمت صادقانه به افتخار بازنشستگی نائل شدند. برای ایشان آرزوی سلامتی و موفقیت در تمامی

مراحل زندگی را داریم.
* مرتضی محمدی
* شهره گودرزی
* کوروش برزویی

تسلیم به همکار

با نهایت تأسف مطلع شدیم همکاران زیر در غم از دست دادن عزیزان خود به سوگ نشسته‌اند. برای عزیزان از دست رفته طلب مغفرت الهی و برای بازماندگان آرزوی صبر و شکیبایی داریم.

* سرکار خانم عرب‌پور در غم از دست دادن پدر
* سرکار خانم حاج‌حسن در غم از دست دادن پدر
* آقای صدقت جباری در غم از دست دادن مادر
* آقای ابوالفضل رحمانی در غم از دست دادن مادر
* آقای علی اکبر جعفری در غم از دست دادن پدر
* آقای ساکت در غم از دست دادن پدر
* سرکار خانم ورمزیار در غم از دست دادن پدر
* سرکار خانم سهم‌پور در غم از دست دادن مادر
* سرکار خانم محمدی در غم از دست دادن پدر
* آقایان جواد و حمید بهرکاب در غم از دست دادن مادر
* آقای بهروز سعیدی در غم از دست دادن پدر
* آقای محمد غفاری در غم از دست دادن مادر
* آقای بیابانی مقدم در غم از دست دادن پدر
* آقای مردانی‌نور در غم از دست دادن مادر

تسلیم

با نهایت تأثر و تأسف مطلع شدیم آقای علی اولیاپناه، نماینده شرکت در استان اصفهان دار فانی را وداع گفتند. برای ایشان علو درجات و مغفرت الهی و برای بازماندگان صبر جمیل از درگاه خداوند خواستاریم.

عضویت دکتر تقوایی در هیأت رسیدگی به اختلافات نماینده و شرکت‌های بیمه

به گزارش روابط عمومی بیمه البرز، دکتر تقوایی پیش از این نیز در دو دوره متوالی به عضویت هیأت رسیدگی به اختلافات نماینده و شرکت‌های بیمه منصوب شده بود.

دکتر محمدرضا تقوایی با حکمی از سوی رئیس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران به‌عنوان عضو هیأت رسیدگی به اختلافات نماینده و شرکت‌های بیمه منصوب شد.

برگزاری اردوی فرهنگی ورزشی دانش آموزان بیمه البرز

به همت پایگاه مقاومت بسیج بیمه البرز اردوی یک روزه فرهنگی ورزشی فرزندان همکاران بسیجی در اردوگاه شهید باهنر برگزار شد و در این اردو مسابقه ورزشی برگزار و به نفعات برتر این مسابقه جوایزی نیز اهدا شد.

قدردانی گمرک از شعبه بندرانزلی

مدیرکل گمرک بندرانزلی و ناظر گمرکات استان گیلان با ارسال نامه‌ای از رئیس و کارکنان شعبه بندرانزلی به‌ویژه مریم قاسمی که با حسن اخلاق و همکاری بی‌شائبه خود موجب رضایت کارکنان و بازنشستگان گمرک شهرستان‌های بندرانزلی و آستارا شده‌اند، قدردانی کرد. اردوی فرهنگی ورزشی دانش آموزان بیمه البرز برگزار شد.

جشن نمایندگان شعبه بجنورد برگزار شد

به گزارش روابط عمومی، در این مراسم همچنین از فروشندگان برتر بیمه‌های زندگی در سال ۱۳۹۶ با اهدای تندیس و لوح قدردانی شد.

همزمان با سالگرد تاسیس بیمه البرز، شعبه بجنورد جشن نمایندگان تحت سرپرستی این شعبه را برگزار کرد.

عضویت نماینده بیمه البرز در هیأت رسیدگی به اختلافات نماینده و شرکت‌های بیمه

محمد تقوی، نماینده بیمه البرز پایدار آروین از سوی رئیس کل بیمه مرکزی به‌عنوان نماینده منتخب انجمن‌های صنفی صنعت بیمه در هیأت رسیدگی به اختلافات نماینده و شرکت‌های بیمه انتخاب شد.

سیاهی البرز

صاحب امتیاز
شرکت بیمه البرز (سهامی عام)
تهیه و تنظیم
مدیریت روابط عمومی و بین‌الملل
تلفن: ۰۲۱ - ۲۹۴۶۱۰۵۰
دورنگار: ۰۲۹۴۶۱۰۷۹